



Estudo acende alerta sobre profissionais que desaprendem com a Inteligência Artificial

A tecnologia deve funcionar como treino de julgamento, checagem e tomada de decisão, não como um atalho que substitui raciocínio, repertório e autonomia profissional, segundo Celso Camilo, Professor de IA da UFG

Inteligência artificial entrou na rotina de empresas, escolas e serviços de saúde em velocidade inédita, mas uma nova preocupação começa a ganhar peso entre pesquisadores: o deskilling, termo usado para descrever a perda gradual de habilidades humanas quando profissionais passam a depender excessivamente da tecnologia. Um estudo analisou 1.443 colonoscopias sem auxílio de IA, realizadas por 19 endoscopistas experientes em quatro centros na Polônia, e acendeu um alerta sobre o risco de deskilling após a exposição rotineira à tecnologia. A taxa de detecção de adenomas passou de 28,4% para 22,4%, uma queda absoluta de 6 pontos percentuais e redução relativa de 20%, indicando que o uso frequente da ferramenta pode estar associado à perda de desempenho quando os profissionais voltam a atuar sem o apoio da IA. No Brasil, 50 milhões de pessoas com 10 anos ou mais já usam IA generativa, o equivalente a 32% dos usuários de internet. Entre os estudantes, 86% dos que usam IA recorrem à ferramenta para pesquisas ou trabalhos acadêmicos. Nas empresas brasileiras, a adoção de IA passou de 13% em 2024 para 17% em 2025, chegando a 50% entre as grandes companhias. Globalmente, estima-se que 22% dos empregos serão transformados até 2030, com 170 milhões de novas funções criadas, 92 milhões deslocadas e quase 40% das habilidades exigidas no trabalho passando por mudança. A questão, agora, não é apenas quantas tarefas a IA consegue executar, mas o que acontece com a capacidade humana quando a ferramenta passa a pensar, escrever, diagnosticar, resumir e decidir antes das pessoas.

O estudo não deve ser lido como uma condenação da inteligência artificial, mas como um sinal de maturidade no debate. A tecnologia pode ampliar produtividade, reduzir erros e acelerar análises, desde que seja usada com método. O problema começa quando ela deixa de ser instrumento de apoio e passa a ocupar o

Divulgação



Celso Camilo

lugar do raciocínio. “A inteligência artificial não tira a habilidade de ninguém por existir. O risco aparece quando o profissional terceiriza por completo para a máquina a etapa mais importante do trabalho, que é pensar, comparar, duvidar e decidir. Quando a pessoa apenas aceita a resposta da IA, ela ganha velocidade no curto prazo, mas pode perder capacidade crítica no longo prazo”, afirma Celso Camilo, Professor de IA da Universidade Federal de Goiás. “Esse efeito não está restrito à medicina. Advogados que deixam de construir teses, analistas que não conferem dados, comunicadores que não desenvolvem argumentação, programadores que não entendem o código gerado e gestores que passam a delegar decisões sem leitura crítica podem enfrentar o mesmo fenômeno em diferentes graus”, complementa Celso.

A solução passa por uma mudança de uso. Em vez de tratar a IA como substituta do conhecimento humano, empresas e profissionais precisam incorporá-la como ambiente de treino, validação e ampliação de repertório. Isso significa criar etapas em que a pessoa formule hipóteses antes de consultar a ferramenta, compare respostas, peça explicações, identifique falhas, teste cenários e mantenha momentos de execução sem auxílio automatizado. “A IA precisa entrar como copiloto, não como piloto automático. A melhor prática é

fazer com que o profissional use a ferramenta para desafiar o próprio raciocínio, e não para escapar dele. Em uma empresa, isso pode significar protocolos simples: primeiro o colaborador apresenta sua análise, depois consulta a IA (observando a bajulação), e por fim justifica o que aceitou, o que descartou e por quê”, explica. Para o professor, esse tipo de governança é essencial porque a habilidade profissional nasce justamente do atrito com problemas difíceis. Quando a tecnologia remove todo o atrito, ela também pode remover parte do aprendizado.

Esse debate tende a se tornar ainda mais relevante à medida que a IA avança de tarefas operacionais mais simples para atividades cognitivas mais complexas. Com isso, menos trabalhadores precisarão desenvolver competências avançadas de programação ou modelagem de IA, mas uma parcela muito maior terá de aprender a usar, interpretar e questionar dados, além de preservar habilidades humanas como criatividade, resolução de problemas, comunicação e julgamento. Nas empresas, isso muda a agenda de treinamento. “O desafio deixa de ser apenas ensinar colaboradores a usar prompts e passa a incluir cultura de checagem, raciocínio crítico, domínio do processo e capacidade de explicar decisões. “A empresa que usar IA apenas para cortar tempo pode até ganhar eficiência imediata, mas corre o risco de formar equipes dependentes. A empresa que usar IA para treinar melhor suas pessoas vai ganhar produtividade e inteligência organizacional ao mesmo tempo”, afirma Celso Camilo.

No longo prazo, a inteligência artificial pode melhorar o futuro das empresas, das tarefas e das pessoas justamente porque desloca o trabalho humano para funções de maior valor. Ela pode assumir repetições, organizar informações, acelerar diagnósticos, sugerir caminhos e reduzir o tempo gasto em atividades mecânicas. Mas o ganho mais importante virá das organizações que entenderem que produtividade não é apertar menos botões, e sim decidir melhor. A IA pode liberar profissionais para investigar, criar, revisar, orientar, negociar e resolver problemas complexos, desde que o conhecimento humano continue sendo exercitado. O futuro mais promissor não será aquele em que a máquina substitui a competência, mas aquele em que a tecnologia ajuda pessoas a trabalharem com mais clareza, mais precisão e mais responsabilidade.

A inteligência artificial virou prioridade. A segurança ficou para depois?

Especialistas alertam que a implementação acelerada da tecnologia pode abrir espaço para vazamentos de dados, riscos jurídicos e prejuízos reputacionais. ➡

O desafio da liderança na era da inteligência artificial

Enquanto previsões alimentam o medo sobre a substituição de empregos, líderes precisam compreender que o maior desafio da IA não é tecnológico, mas humano. ➡

Jogos da Copa e equipes reduzidas: qual foi o papel da tecnologia?

A tecnologia garantiu continuidade do atendimento mesmo com equipes reduzidas durante os jogos. ➡

Da gravação de call ao modelo preditivo: a evolução da inteligência de receita no Brasil

Durante muitos anos, gravar ligações comerciais era sinônimo de compliance, auditoria ou, no máximo, uma ferramenta para revisar o desempenho de vendedores. O ponto é que as gravações serviam para olhar para trás, mas hoje, esse cenário mudou completamente. Com o avanço da inteligência artificial, cada conversa entre empresa e cliente passou a funcionar como uma maneira de antecipar tendências, prever resultados e orientar decisões estratégicas em tempo real. ➡

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

Negócios em Pauta

Reprodução Voximplant

Como transformar estratégias de cobrança e Customer Experience no WhatsApp

A Voximplant, empresa especializada em plataformas de comunicação com clientes baseadas em inteligência artificial, promove no dia 22 de julho, das 9h às 10h, o webinar gratuito "O fim do discador tradicional? Como cobrar por chamada no WhatsApp sem queimar a base". Conduzido por Fabiano Porto, Head de Growth & Sales da empresa, o encontro discutirá como as organizações podem evoluir suas estratégias de Customer Experience (CX), utilizando inteligência artificial para integrar canais, automatizar processos e construir jornadas de relacionamento mais inteligentes. O tema ganha relevância em um momento de profunda transformação nas operações de relacionamento com clientes. Diante de consumidores que esperam interações cada vez mais rápidas, convenientes e personalizadas, o desafio das empresas deixou de ser simplesmente escolher um canal de contato (<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfjBM8xLAtO4zoAC3Y-hPq3bq6aLOUHdRwkWMNyVqegfSb2fg/viewform>). ➡ [Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

IA, Otimização e IoT para Indústrias e Negócios

Curso online de IA voltado a aplicações na indústria e nos negócios

@Profissionais interessados em utilizar inteligência artificial (IA) para solucionar problemas reais em empresas e organizações já podem se inscrever na segunda edição do curso Inteligência Artificial, Otimização e Internet das Coisas para Indústrias e Negócios: Do Zero ao MLôps (OpAIoT). Oferecido pelo Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação (ICMC) da USP, em São Carlos, o curso é totalmente online e será realizado de 14 de setembro a 14 de dezembro, com inscrições abertas até 10 de setembro. Voltada a profissionais de áreas como indústria, saúde, finanças, serviços e setor público, a formação apresenta uma abordagem prática para o desenvolvimento de soluções baseadas em IA. Ao longo de três meses, os participantes aprendem a integrar aprendizado de máquina, otimização, Internet das Coisas (IoT) e MLôps, acompanhando todas as etapas de um projeto, desde a definição do problema até a implantação e operação dos modelos em ambientes reais (<https://opaiot.icmc.usp.br/#pricing>). ➡ [Leia a coluna completa na página 2](#)

Automóveis

Via Digital Motors

Por Lucia Camargo Nunes

➡ [Leia na página 4](#)



OPINIÃO

Da coleta à decisão: como os dados estão redefinindo a Experiência do Cliente

Aline Pupim (*)

Durante muito tempo, os dados foram tratados como um subproduto das operações, com um grande volume de informações subutilizadas, com registros gerados a partir de transações, armazenados em diferentes sistemas e ferramentas, e pouco explorados de forma estratégica.

Hoje os dados deixaram de ser apenas históricos para se tornarem uma das principais alavancas na construção de experiências relevantes e duradouras, e a base para estratégias que antecipam necessidades e potencializam resultados. Nesse contexto, além de entender o que aconteceu, as companhias passaram a buscar respostas para o que está acontecendo no presente, e principalmente, o que ainda irá acontecer.

Segundo estudo da McKinsey & Company, empresas que utilizam dados de forma avançada para a personalização podem gerar até 40% mais receita nessas iniciativas, além de melhorar significativamente a satisfação dos clientes. Esse movimento reflete uma mudança mais profunda: a transição de um modelo orientado à conversão e volume, para uma abordagem centrada na jornada do cliente, em que cada interação deixa de ser um evento isolado e passa a compor uma relação contínua, fortalecendo a reputação e acelerando o sucesso do negócio. E é justamente aqui que os dados ganham protagonismo.

No mercado brasileiro, essa evolução tem sido impulsionada pelo avanço tecnológico e pelo aumento da expectativa (ou nível de exigência) dos consumidores. Um estudo da Salesforce mostra que 73% dos consumidores esperam que as empresas compreendam suas necessidades e expectativas, mas apenas pouco mais da metade acredita que isso realmente acontece, evidenciando uma lacuna clara entre intenção e entrega, ou expectativa e realidade.

Empresas que antes operavam com dados fragmentados hoje buscam consolidar informações, conectar canais e construir uma visão mais completa do cliente, não apenas para analisar, mas para agir.

Essa transformação, no entanto, não acontece de forma espontânea, e se sustenta em três pilares fundamentais.

O primeiro deles é a integração de dados. Unificar informações de diferentes pontos de contato é um grande desafio, mas deixa de ser um diferencial e passa a ser uma condição básica para garantir consistência na experiência. Sem isso, o cliente continua sendo tratado de forma fragmentada, e percebe isso rapidamente.

Já o segundo pilar é a inteligência aplicada à personalização. Dados só geram valor quando são convertidos em decisões. É necessário sair da análise descritiva e avançar para uma atuação contextual, onde as comunicações, ofertas e jornadas se adaptam ao comportamento e ao momento de cada cliente. De acordo com estudo da Epsilon, 80% dos consumidores têm maior propensão a comprar de marcas que oferecem experiências personalizadas, reforçando que a personalização deixou de ser diferencial e passou a ser expectativa do consumidor.

como viabilizadora da experiência. Ferramentas de análise em tempo real, automação de jornadas e uso de inteligência artificial permitem escalar personalização sem perder eficiência, desde que aplicadas com critério.

Mas como toda mudança de comportamento é sempre desafiadora, as organizações encontram barreiras relevantes quando decidem atuar de maneira orientada por dados. Qualidade e governança de dados são pontos críticos. Afinal, não existe experiência consistente construída sobre bases inconsistentes. Um levantamento da Gartner indica que a má qualidade de dados custa, em média, US\$ 12,9 milhões por ano, um impacto direto que vai além da operação e afeta decisões, eficiência e a própria experiência do cliente.

Ao mesmo tempo, cresce a responsabilidade das empresas em garantir privacidade, transparência e uso ético das informações dos seus clientes. Segundo a PwC, 85% dos consumidores afirmam que não farão negócios com empresas nas quais não confiam em relação ao uso de seus dados, reforçando que privacidade e transparência deixaram de ser exigências regulatórias e passaram a ser fatores de decisão do cliente.

Talvez o maior desafio do dia a dia esteja na capacidade de transformar dados em ação. Muitas organizações evoluíram na coleta e armazenamento de dados, mas ainda encontram dificuldade em utilizar essas informações na construção de interações que sejam coerentes, eficientes e mensuráveis, e principalmente rentáveis.

E, em um cenário cada vez mais orientado por inteligência artificial, quando se trata de experiência do cliente, existe uma linha muito tênue entre o bom e o ruim: o uso excessivo de automações que podem comprometer a humanização da experiência. Personalizar não é apenas automatizar é, sobretudo, encontrar o melhor momento para intervir de forma relevante e transformar a experiência em valor real.

No fim, a diferença não está em ter mais dados, mas em fazer o melhor uso deles. Afinal, empresas que ainda tratam dados como registro estão, na prática, tomando decisões às cegas.

As empresas que conseguem transformar dados em valor real são aquelas que deixam de enxergar o cliente como um número ou um ponto de contato isolado, e passam a atuar com uma mentalidade organizacional centrada no cliente, buscando a construção de relações contínuas, baseadas em contexto, relevância e confiança.

O próximo passo dessa evolução já começa a se desenhar. A tendência é que a experiência do cliente se torne cada vez mais preditiva, integrada e, quem sabe até invisível, com os dados atuando nos bastidores para antecipar necessidades, reduzir fricções e tornar a jornada mais fluida. Nesse cenário, o desafio deixa de ser apenas coletar informações e passa a ser orquestrar experiências que façam sentido, no tempo certo e da forma certa.

Porque, no fim, não é sobre dados. É sobre decisões que conectam e geram valor de longo prazo.

E o terceiro pilar é a tecnologia

(*) CXO da Idea Maker.

Caem as vendas de smartphones

Depois da retração no setor de computadores pessoais e tablets, o mercado de smartphones também entrou em queda, pressionado pela crise no Oriente Médio e pelas dificuldades de abastecimento de chips de memória, que elevaram os custos desses dispositivos, especialmente dos modelos de baixo e médio preço.

Vivaldo José Breternitz (*)

Segundo dados da Counterpoint Research, empresa global de análise de mercado de tecnologia, o segundo trimestre de 2026 registrou uma queda de 11%, o pior desempenho desde 2013.

“A crise global das memórias supera qualquer outro fator. Os dispositivos de entrada e intermediários, que representam a maior parte do volume mundial de smartphones, não conseguem mais sustentar os preços anteriores diante do aumento dos custos dos materiais”, explica a analista Shilpi Jain, da Counterpoint Research.

Além da escassez de memórias, as tensões geopolíticas no Oriente Médio elevaram os preços do petróleo e do transporte, inflando ainda mais os valores finais dos aparelhos. O cenário se soma a uma conjuntura macroeconômica marcada por crescimento global fraco, inflação elevada e confiança do consumidor em baixa, fatores que impactam os compradores mais sensíveis ao preço.

Os fabricantes de chips de memória têm dado prioridade aos data centers voltados à inteligência artificial; essa decisão provo-



McLittle_CANVA

cou alta nos custos e, consequentemente, de forma especial, nos preços finais dos aparelhos de entrada e intermediários.

No entanto, os modelos premium, como o Galaxy S26 e o iPhone 17, não foram tão afetados pela crise; pelo contrário: ampliaram suas participações de mercado, com a Samsung alcançando 24% e a Apple 20%, embora esta já tenha sinalizado que haverá reajustes nos preços dos próximos lançamentos.

No Brasil, a consultoria IDC espera uma queda similar à do mercado global, cerca de 11%. Já o market share, é um tanto quanto diferente: aqui, a Samsung tem 46%, seguida pela Motorola com 21%; a Apple tem apenas 5% do mercado.

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

Paciente ganha voz, médico ganha deveres

Em vigor desde abril deste ano, a Lei nº 15.378, que institui o Estatuto dos Direitos do Paciente, já demonstra uma nova rotina para a saúde brasileira. O dispositivo não cria direitos inéditos, mas retine em uma única legislação garantias que antes estavam dispersas em normas éticas, sanitárias e administrativas.

Basicamente, o estatuto assegura a participação do paciente nas decisões sobre o próprio tratamento, com direito a informações claras sobre diagnóstico, prognóstico, riscos, benefícios e alternativas terapêuticas, além de permitir ao paciente mais autonomia sobre o que lhe inflige. Por outro lado, para os profissionais de saúde, a nova legislação amplia a necessidade de documentar adequadamente todas as etapas do atendimento.

É muito importante dizer para a sociedade que esse Estatuto é um avanço importante porque transforma em uma lei federal princípios que já orientavam a boa prática médica, mas que agora passam a ter maior clareza e força jurídica. Na prática, isso amplia a proteção do paciente, ao garantir mais autonomia, acesso à informação e segurança durante o atendimento, e também traz mais previsibilidade para os profissionais de saúde, que passam a ter parâmetros mais objetivos sobre documentação, consentimento e sigilo.

Na prática, o principal efeito para os pacientes é o fortalecimento do direito à informação clara, ao consentimento informado, à confidencialidade dos dados, à não discriminação, à segunda opinião, aos cuidados paliativos e à presença de acompanhante durante consultas e internações, salvo quando houver justificativa técnica para restrição.

O grande propósito da norma é fortalecer a relação de confiança entre paciente e equipe



Divulgação

Thayan Fernando Ferreira

assistencial, reduzindo conflitos e estimulando um cuidado mais transparente, humanizado e compartilhado.

E para os profissionais da saúde, o alerta é de mais cuidado. Isso porque o consentimento informado deixa de ser apenas um formulário e passa a exigir diálogo efetivo, registro das informações prestadas, esclarecimento de riscos, benefícios e alternativas terapêuticas, além da comprovação de que o paciente compreendeu as orientações. O estatuto também reforça o respeito às diretivas antecipadas de vontade, à autonomia do paciente e ao sigilo das informações, inclusive em relação a familiares não autorizados.

Outra mudança relevante está na organização dos serviços de saúde.

Hospitais, clínicas e operadoras de planos passam a ter maior responsabilidade na divulgação dos direitos e deveres dos pacientes, na criação de canais para reclamações, na realização de pesquisas de qualidade e na adoção de protocolos que garantam segurança, acessibilidade e tratamento igualitário. Essas medidas tendem a elevar o nível de fiscalização e a exigência de conformidade por parte das instituições.

O estatuto também estabelece responsabilidades para os pacientes, como fornecer informações corretas sobre seu histórico de saúde, seguir as orientações médicas, esclarecer dúvidas, comunicar eventual desistência do tratamento e respeitar as normas dos serviços. Com isso, a lei busca fortalecer um modelo de assistência baseado na corresponsabilidade entre pacientes e profissionais, aumentando a transparência, a segurança e a qualidade do cuidado prestado.

Nos últimos anos, o Brasil tem assistido a um aumento da judicialização da saúde e das discussões envolvendo erros assistenciais, muitos deles decorrentes de falhas de comunicação, documentação e definição de responsabilidades. O Estatuto dos Direitos do Paciente surge como um marco para enfrentar esse cenário ao estabelecer regras mais claras para pacientes, profissionais e instituições. Quando há transparência, respeito à autonomia, informação adequada e registros consistentes, reduz-se a insegurança jurídica e cria-se um ambiente mais seguro para todos os envolvidos no cuidado.

(Fonte: Thayan Fernando Ferreira, especialista em direito público e direito de saúde - contato@ferreiracruzadvogados.com.br)



News@TI

ricardosouza@netjen.com.br

Vagas remotas em Desenvolvimento, Dados e Arquitetura de Software

A Zup, empresa de tecnologia do grupo Itaú Unibanco está com vagas abertas para posições como Pessoa Cientista de Dados, Pessoa Analista Sênior de Marketing Baseado em Contas (ABM), Pessoa Arquiteta Especialista em Soluções de Nuvem, Pessoa Desenvolvedora Back-end, Pessoa Engenheira de Software, entre outras. A empresa trabalha com o modelo de trabalho anywhere office, todas as vagas são remotas e podem ser ocupadas por pessoas de todo o Brasil. Entre os benefícios oferecidos estão: flexibilidade de horários, auxílio educação, planos de saúde e odontológico, plano de saúde pet, Wellhub, licenças maternidade e paternidade estendidas, seguro de vida, auxílio home office, auxílio creche, auxílio plano telefônico, entre outros (https://job-boards.greenhouse.io/zupinnovation).

Positivo Tecnologia traz a plataforma da Supermicro para criação de agentes de IA corporativos

A Positivo Tecnologia, por meio da Positivo Servers & Solutions, unidade especializada em servidores, storages e infraestrutura de TI, anuncia a chegada ao mercado brasileiro da Super AI Station com NVIDIA GB300 Grace Blackwell Ultra (Supermicro GPU Super-Server ARS-511GD-NB-LCC). Trata-se de uma plataforma projetada para acelerar o desenvolvimento da nova geração de agentes de inteligência artificial corporativos. A Super AI Station foi concebida para permitir que empresas, universidades, centros de pesquisa e desenvolvedores construam, testem e operem agentes inteligentes capazes de interpretar informações, executar tarefas, tomar decisões e interagir com sistemas corporativos de forma autônoma (https://www.positivoservers.com.br/).

Editorias

Economia: Nelson Tucci (nelson.tucci@netjen.com.br)
Mercado/Negócios/Tecnologia/Agronegócios/ Espaço empresarial: 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; *Editoração 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.

FGC ainda tem 1,8 Bi para investidores do Master

Pessoas devem solicitar reembolso pelo aplicativo do fundo garantidor

O Fundo Garantidor de Créditos (FGC) ainda tem um montante de R\$ 1,83 bilhão reservado para investidores e correntistas de instituições ligadas ao grupo Master que ainda não pediram o reembolso. Segundo balanço divulgado, os recursos ainda podem ser resgatados pelo aplicativo do FGC.

O fundo ressalta que o valor parado no fundo permanece sem nenhuma correção pela inflação desde a liquidação dos bancos. Na prática, quanto mais tempo o beneficiário demora para solicitar o pagamento, menor será o poder de compra do valor recebido.

Resgate

As pessoas físicas podem solicitar o reembolso diretamente pelo aplicativo oficial do FGC, que orientará os beneficiários a manterem as notificações do aplicati-



Rafa Neddemeyer/ABr

vo ativadas, pois o sistema pode solicitar informações adicionais para concluir o pagamento.

Nos bancos Master, Master de Investimento e Letsbank, o FGC já desembolsou R\$ 40,03 bilhões, o equivalente a 98,54% do total previsto. Ainda restam cerca de R\$ 590 milhões para serem retirados.

Quem Garante

O Fundo Garantidor de Créditos é uma entidade

privada, sem fins lucrativos, criada para proteger clientes de instituições financeiras em caso de intervenção ou liquidação. Quando um banco quebra, o FGC reembolsa depósitos e determinados investimentos até o limite de R\$ 250 mil por Cadastro de Pessoas Físicas (CPF) ou Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), por instituição ou conglomerado financeiro. Existe ainda um teto global de R\$ 1 milhão em indenizações

por CPF ou CNPJ em um período de quatro anos.

O objetivo é aumentar a segurança dos investidores e preservar a confiança no sistema financeiro. A garantia do FGC cobre diversos produtos financeiros, entre eles conta-corrente; conta-poupança; CDB e RDB; Letras de Crédito Imobiliário (LCI); Letras de Crédito do Agronegócio (LCA); Letras de Câmbio (LC); Letras Hipotecárias (LH); Letras de Crédito do Desenvolvimento (LCD); operações compromissadas com títulos emitidos por instituições financeiras.

Investimentos como ações, fundos de investimento, debêntures, Tesouro Direto e certificados de operações estruturadas (COEs) não são protegidos pelo fundo garantidor (ABr).

Canon quer manter a vanguarda e anuncia embaixadores

Redação

Conhecer e utilizar os equipamentos da marca com habilidade, criar relação de confiança e ter reconhecimento do trabalho são algumas das premissas que a Canon Brasil adotou antes de anunciar seus embaixadores no país. Em evento festivo, para um público selecionado, foram apresentados os profissionais João Paulo Krajewski e Pedro Dimitrow, na Casa Canon, em São Paulo (onde se grava o POD+ Empresas).

“Nossos embaixadores terão papel estratégico não só na criação de conteúdos e maior inserção da marca em novas áreas (como a de saúde), como também explorar todo o potencial de nossos equipamentos,

pois queremos atender ao mercado de forma a levar cada vez mais inovação”, disse Shaun Hizawa, presidente da Canon do Brasil.

João Paulo Krajewski é biólogo marinho, doutor em ecologia pela Unicamp, documentarista e fotógrafo da vida selvagem. Já viajou o mundo e faz trabalhos para cinema e TV, em vários países. “Contar histórias da natureza exige precisão, resistência e sensibilidade”, resume ele. O colega Pedro Dimitrow, com mais de 30 anos de trabalhos em audiovisual junto a agências, com campanhas criativas, retratos e projetos autorais, também é fã dos equipamentos Canon e revela que “a imagem é construída a partir de escolhas muito precisas”.

Impacto social: pesquisa apura maturidade das OSCs

Redação

Uma pesquisa inédita no país pretende revelar a maturidade das Organizações da Sociedade Civil (OSCs) quanto ao nível de desenvolvimento institucional em mídia, gestão e governança. O estudo tem como objetivo servir como um instrumento gratuito para orientar seu aprimoramento nesse campo.

Aprovado pelo Comitê de Ética em Pesquisa (CEP), o diagnóstico faz parte de uma pesquisa vinculada ao Programa de Pós-Graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento (PPGEGC) da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), conduzida pela doutoranda Larissa Gaspar. Com um modelo adaptado à realidade das OSC brasileiras, a pesquisa tem uma abordagem interdisciplinar que aproxima o conhecimento acadêmico das práticas de inovação social. A iniciativa é realizada em parceria com a Incentiv, plataforma que vem redefinindo o

ecossistema de investimento de impacto no Brasil, com o propósito de impulsionar a ação e fortalecer o desenvolvimento institucional das organizações sociais.

De acordo com o Mapa das Organizações da Sociedade Civil, do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), existem mais de 680 mil organizações em atividade. A combinação de OSC com infraestrutura e dados frágeis, financiadores com expectativas pouco realistas e pressão para adaptação a exigências externas estão entre alguns dos desafios do setor que deram origem à realização dessa ação.

“Nosso objetivo não é apenas coletar dados, mas entregar valor real ao ecossistema do setor. Não se trata apenas de produzir conhecimento sobre OSC, mas para elas e com elas”, resume a pesquisadora. Interessados na pesquisa poderão se juntar a este diagnóstico: <https://pesquisaosoc.com.br/>.

Os reflexos da taxa Selic na dinâmica e no crescimento da indústria

Márcio Grazino (*)

A economia brasileira costuma ser medida por índices complexos e planilhas extensas, mas quem atua no setor de embalagens sabe que a realidade se revela na variação dos pedidos e no volume dos estoques. Nosso segmento é, por natureza, um indicador antecipado do consumo, afinal, antes que um produto final chegue às lojas, ele precisa ser embalado e transportado.

Dessa perspectiva, é possível observar de forma mais prática a recente decisão do Comitê de Política Monetária (Copom), que reduziu a taxa Selic de 14,50% para 14,25% ao ano e gerou um impacto imediato na percepção do mercado. O movimento sinaliza que o Banco Central reconhece a necessidade de flexibilização, mas, no dia a dia da indústria do Grande ABC, o que se sente é um alívio ainda pequeno diante do cenário que enfrentamos.

O corte de 0,25 ponto percentual — o terceiro seguido — é um aceno positivo, mas não altera a realidade financeira das empresas, ou seja, juros na casa dos dois dígitos continuam exercendo uma pressão severa sobre qualquer planejamento. No universo industrial, os investimentos exigem previsibilidade e taxas viáveis. Quando o custo do crédito corporativo permanece elevado, o empresário é obrigado a adiar a modernização de maquinários, a expansão de linhas produtivas ou a adoção de novas tecnologias.

O problema atual não é a falta de interesse em crescer, mas sim o fato de que o retorno de projetos de longo prazo acaba sendo neutralizado pelo custo do financiamento. É uma dinâmica que desestimula o investimento produtivo

em favor de posições financeiras mais conservadoras.

Essa leitura técnica da realidade é compartilhada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI). A trajetória de queda é importante, mas ainda funciona como um ajuste inicial que não reverte o impacto acumulado por um período prolongado de juros restritivos.

Não se trata de um posicionamento de oposição à condução da política monetária, mas de uma constatação prática sobre o ritmo da recuperação econômica. Enquanto as decisões macroeconômicas avançam de forma gradual, as necessidades das empresas em relação à manutenção de empregos e ganho de competitividade exigem respostas mais rápidas. O crédito caro limita a capacidade de reação do setor, focando os esforços na gestão de curto prazo.

Para o segundo semestre de 2026, a indústria deve manter uma postura de rigorosa eficiência interna. Seguiremos otimizando processos, controlando desperdícios e buscando produtividade dentro de nossas operações. No entanto, o verdadeiro salto de crescimento do parque fabril nacional depende da continuidade e do aprofundamento dessa agenda de redução de juros.

O setor produtivo brasileiro tem capacidade de resposta rápida, mas precisa de um ambiente de negócios onde o custo do capital seja condizente com a necessidade de expansão da economia real. Afinal, o desenvolvimento sustentável de um país depende diretamente da capacidade de sua indústria produzir, circular e gerar valor.

(*) Márcio Grazino é diretor da Maximu's Embalagens Especiais.



nelson.tucci@netjen.com.br

Energia Limpa

A Navvion Energy Storage Systems iniciou uma turnê estratégica pelo Brasil como parte de sua avaliação contínua de oportunidades para expandir sua presença no mercado de armazenamento de energia em baterias do país. O programa inclui reuniões com autoridades governamentais, representantes da indústria, instituições de pesquisa e potenciais parceiros em diversos estados brasileiros. Segundo Merivaldo Britto, presidente da Navvion América do Sul, o Brasil possui todas as características necessárias para se tornar um dos principais mercados de armazenamento de energia da América Latina. “Estamos ansiosos para trabalhar junto com instituições públicas, líderes da indústria e organizações educacionais para ajudar a apoiar o desenvolvimento contínuo deste setor”, comentou.

Formare

O Instituto 3M e Maxion Wheels estão com inscrições abertas para cursos gratuitos de qualificação profissional nas cidades do interior paulista de Itapetininga, Sumaré, Limeira e Ribeirão Preto (SP) e também em Manaus (AM). São 100 vagas disponíveis para jovens residentes próximos às unidades da empresa e que tenham renda per capita de até um salário mínimo por pessoa. A iniciativa é fruto de um convênio firmado entre a empresa e o Formare, programa de qualificação profissional para jovens em situação de desvantagem socioeconômica, da Fundação Iochpe. As aulas acontecem dentro das unidades das empresas, com uma metodologia que combina teoria e prática, em um ambiente real de trabalho (www.fiochpe.org.br).

Surf afetado

Lançada em junho, a pesquisa Raio-X Ecosurf 2025–2026 mostra que 91,8% de surfistas brasileiros afirmam que o Oceano Atlântico já está sendo afetado pelas mudanças climáticas. O estudo foi elaborado pelo Instituto Ecosurf, que entrevistou surfistas de 18 estados, com 539 respostas válidas envolvendo a observação de 725 locais de surfe pelo país. Entre os impactos das mudanças climáticas mais percebidos pelas pessoas praticantes do esporte, 53,6% apontaram a elevação do nível do mar e 50,3% a perda ou estreitamento das praias. Já 93,9% afirmam ver resíduos plásticos sempre ou frequentemente nos ambientes costeiros que frequentam e 43,2% dizem encontrar animais marinhos mortos, sempre ou frequentemente. Informação é do Instituto Tijuípe.

Começa em casa

“ESG não começa na indústria, começa na lixeira da nossa casa”. A máxima foi lembrada, em artigo, pelo professor da FGV, e diretor do Ciesp Campinas, Luiz Fernando Bueno. E continua: “Durante muito tempo aprendemos a ‘jogar o lixo fora’. Mas existe uma pergunta que quase ninguém faz: fora para onde?”. Lembra ele que boa parte do que chamamos de lixo “é matéria-prima para novos processos produtivos”. Papel, vidro, plástico, alumínio e resíduos orgânicos podem gerar valor, reduzir custos e impulsionar a economia circular. E lança uma pergunta-desafio: “E você? Ainda vê o lixo como um problema ou como um recurso capaz de gerar valor?”.



nelson.tucci@netjen.com.br

Reparação automotiva

Criado com o propósito de fortalecer a comunidade da reparação automotiva de todo o país por meio do compartilhamento de conhecimento, da troca de experiências e da aproximação entre profissionais, indústria e instituições de ensino, o Oficina Brasil Conecta é uma plataforma de desenvolvimento profissional voltada aos desafios e transformações que impactam o setor automotivo. Reconhecido como maior evento técnico de reparação automotiva da América Latina, o Oficina Brasil Conecta tem a expectativa de reunir mais de 10 mil mecânicos e profissionais do setor durante os três dias de programação, gratuito e aberto aos profissionais do setor. A programação do evento acontece entre os dias 24 e 26 de julho no Transamérica Expo-Center (oficinabrasil.com.br/conecta).

Condomínio logístico

Condomínio logístico às margens da BR-163 atende agronegócio, indústria e investidores em uma das cidades que mais crescem no Brasil, Sinop (MT). Em uma cidade onde os imóveis valorizaram quase três vezes mais que a média nacional no último ano, investir em logística passou a ser mais do que uma estratégia operacional: tornou-se uma oportunidade de negócio. Com essa proposta, o PZ Log chega ao mercado oferecendo galpões logísticos em Sinop, que registrou valorização patrimonial de 17% entre 2025 e 2026. O percentual supera o desempenho de cidades médias do agronegócio no Centro-Oeste, que registraram crescimento

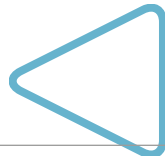
médio de 12%, e quase triplica a média nacional, que ficou em 6%.

Importados em alta

As dez marcas filiadas à Associação Brasileira das Empresas Importadoras e Fabricantes de Veículos Automotores (Abeifa), com licenciamento de 23.430 unidades, anotaram em junho último queda em suas vendas de 1,5% ante maio, quando foram comercializadas 23.786 unidades. Mas comparado a junho de 2025, o aumento é de 129,6%: 23.430 unidades contra 10.205 veículos. No acumulado deste ano, veículos importados mais as unidades aqui produzidas, a Abeifa somou 111.120 unidades, 85,1% mais em relação ao ano passado, quando foram emplacadas 60.045 unidades.

Geração de Valor

A discussão sobre geração de valor vem ganhando uma nova dimensão nos Conselhos de Administração. Mais do que acompanhar indicadores tradicionais de crescimento, como receita, EBITDA e expansão, as empresas começam a reconhecer que o verdadeiro desafio está em transformar estratégia em valor econômico de forma consistente. A reflexão parte de um debate com conselheiros de diferentes perfis de empresas e conta também com a contribuição do professor Oscar Malvessi, que reforça uma distinção essencial para a governança corporativa: “crescer não é necessariamente criar valor” (<https://oscarmalvessi.com.br/a-agenda-da-geracao-de-valor-amadurece-nos-conselhos/>).



Via Digital Motors

Lucia Camargo Nunes (*)

Emplacamentos de veículos crescem no semestre

Os números de emplacamentos de automóveis e comerciais leves do consolidado semestral apontam para um crescimento de 20,1% sobre o mesmo período de 2025, de acordo com a K.Lume Consultoria.

No acumulado do semestre, o setor somou 1.358.451 veículos. O consultor Milad Kalume Neto destaca que o mercado deve superar 2,7 milhões de emplacamentos, alcançando o melhor fechamento desde 2014.

As vendas diretas finalizaram junho com 51,8% do total. O segmento de pesados totalizou 12.792 unidades mensais, altas de 13,5% ante maio e 19,7% sobre junho de 2025. Segundo a sócia Máia Mártins, os pesados registram retração de 3,2% no semestre, indicando melhora ante a queda de 7,5% anterior.

O segmento de luxo fechou junho com 4.659 automóveis, subindo 11,7% no período semestral. As marcas chinesas somaram 51.300 licenciamentos, crescendo 6,3% e atingindo 16,5% do mercado. As cinco maiores fabricantes somaram 159.452 veículos, avanço de 15,1% nos primeiros seis meses do ano.

Festival de Interlagos confirma as montadoras

O maior evento de experiência automotiva do país acontecerá de 27 a 30 de agosto, reunindo 22 montadoras no Suhai Festival Interlagos 2026, com expositores como BYD, BMW, Honda e GWM.

O público fará avaliações no circuito paulistano. Em parceria com a Super Carros, haverá test-drives de superesportivos com ingressos de R\$ 1.970 a R\$ 4.850, abrangendo modelos como Porsche 911 e Ferrari F360.

O CEO Márcio Saldanha aponta que testes práticos atraem os entusiastas de pista. O evento ganha um pavilhão adicional de 15 mil metros quadrados da área do Mercado Livre, e tem acordo garantido com a prefeitura paulistana até o ano de 2028.

Prelude será lançado em agosto

Por falar no evento de Interlagos, lá será o palco de um importante lançamento. A contagem de 50 dias para a estreia do esportivo Honda Prelude no mercado brasileiro foi iniciada com o lançamento de uma página de cadastro aos interessados, promovida pela montadora.

Exibido no Salão do Automóvel em 2025, o cupê traz sistema híbrido acoplado na base do Civic Type R. O conjunto entrega motores elétricos e um propulsor 2.0 a gasolina, gerando 203 cv de potência e 32,1 kgfm de torque.

O projeto incorpora o S+ Shift, sistema calibrado para emular reduções virtuais de marcha que objetiva otimizar a dinâmica da pilotagem e integrar os conceitos de eletrificação e perfil esportivo.

Preços e demais detalhes sobre conteúdos serão divulgados por ocasião do lançamento do Honda Prelude.



Honda Prelude.

Expansão da rede nacional de concessionárias

A meta semestral de expansão de lojas físicas da chinesa Geely foi concluída com a inauguração de uma quadragésima unidade na Avenida Ibirapuera, capital paulista.

A rede está presente em 49 cidades de 23 estados, projetando cobrir 90% do território nacional no ano.

Alex Caetano, Head de Vendas e Rede da Geely Brasil, relata que filiais recentes em Caxias do Sul (RS) e Belém (PA) ampliam a estrutura iniciada em 2025 com o elétrico EX5.

A fabricante promove campanhas nas autorizadas, como o Geely Care Weekend para atualizações de central do modelo EX2 e o formato Geely & Meet, focado em testes dinâmicos sob horário estendido.



Geely EX2.

Chinesa celebra a abertura de 100ª loja

A marca de 100 concessionárias em funcionamento no Brasil foi alcançada durante o mês de junho pela operação da Omoda & Jaecoo, subsidiária do grupo Chery. Apenas no semestre inicial, a empresa totalizou 36 revendas no país.

Os SUVs Omoda 5 e Jaecoo 7 ocupam posições relevantes entre os modelos híbridos mais vendidos do mercado. A meta envolve inaugurar outras 50 unidades ainda este ano, garantindo maior assistência.

O diretor Leonardo Aredias pontua que a ampliação sustenta a qualidade nos polos líderes, a exemplo de São Paulo e Santa Catarina. A rede mantém atividades interativas para test drive e até troca de figurinhas do álbum da Copa do Mundo.

(*) - É economista e jornalista especializada no setor automotivo, editora do portal www.viadigital.com.br e do canal @viadigitalmotors no YouTube. E-mail: lucia@viadigital.com.br

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França Albert Broday Rodrigues - Oficial do Registro Civil

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

O pretendente: **IVANILDO DIAS BARBOSA**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: Píloes, RN, data-nascimento: 05/11/1974, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Agostinho Dias Barbosa e de Noeme Regina da Conceição. A pretendente: **VERLANI STRELOW LEDEBUHR**, profissão: professora, estado civil: solteira, naturalidade: Canguçu, RS data-nascimento: 20/10/1981, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Dario Ledebuhr e de Evanida Strelow Ledebuhr.

O pretendente: **WENDELL HENRIQUE DOS SANTOS**, profissão: publicitário, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 24/08/1995, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Edson José dos Santos e de Valeska da Silva Quadrado dos Santos. A pretendente: **HELEN MELO DA CUNHA**, profissão: corretora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 24/05/1994, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Ferreira da Cunha e de Luzinete Melo da Paz Cunha.

O pretendente: **CLAUDIO SOBIRES**, profissão: gráfico, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 14/07/1976, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Rafael Sobires Filho e de Vilma Cassal Sobires. A pretendente: **JOSIANE CRISTINA DE CAMPOS**, profissão: artesã, estado civil: solteira, naturalidade: Itai, SP, data-nascimento: 25/06/1978, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Matias de Campos e de Arlete de Almeida Campos.

O pretendente: **EDUARDO RODRIGUES MARQUES**, profissão: vendedor, estado civil: divorciado, naturalidade: Guarulhos, SP, data-nascimento: 16/08/1976, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Roberto Justino de Freitas e de Berenice Rodrigues Marques. A pretendente: **JENNIFER CARDENETI CASALAS**, profissão: terapeuta, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 20/02/1986, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Luis Carlos Casalas e de Selma Cardeneti Casalas.

O pretendente: **JOZIAS TAVARES LINS**, profissão: técnico de edificações, estado civil: solteiro, naturalidade: Sabinópolis, MG, data-nascimento: 03/12/1991, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Efigenio Lins e de Maria de Lurdes Tavares Lins. A pretendente: **CAMILA DE OLIVEIRA MENEZES**, profissão: enfermeira, estado civil: solteira, naturalidade: Águas Belas, PE, data-nascimento: 05/09/1996, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Cícero Vicente de Menezes e de Marilene Pereira de Oliveira Menezes.

O pretendente: **DENILSON GUILHERME CATXI**, profissão: estudante, estado civil: solteiro, naturalidade: Angola, data-nascimento: 14/09/1998, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Andre Sacunga e de Juliana Teresa. A pretendente: **EUNICE AMELIA DE MAGALHAES YANGO**, profissão: confeiteira, estado civil: solteira, naturalidade: Angola, data-nascimento: 20/10/1998, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de João Sacaiá Yango e de Amelia Bernardo Magalhaes.

O pretendente: **LEONARDO JUSTINO DE FREITAS**, profissão: empresário, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP data-nascimento: 25/10/1995, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Isamu Araki e de Sueli Madoka Osako Araki. A pretendente: **GEOVANNA CASTRO CARREIRA**, profissão: dentista, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 23/11/2001, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Marcos Bortole Carreira e de Valéria Cristina de Castro Carreira.

Apretendente: **TATIANA ARAKI**, profissão: analista de operações, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 22/06/1980, residente e domiciliada em São Bernardo do Campo, SP, filho de Isamu Araki e de Sueli Madoka Osako Araki. A pretendente: **BEATRIZ DA ROCHA**, profissão: professora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/10/1990, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Valdenor Ferreira da Rocha e de Ana Paula da Rocha.

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

Com IA generativa, hackathons ganham força como estratégia de inovação nas empresas

A Pagsmile reúne colaboradores de diferentes áreas para desenvolver soluções reais de negócio em seu primeiro Hackathon interno.

A popularização da inteligência artificial generativa está transformando a forma como as empresas inovam. Se antes hackathons eram iniciativas voltadas principalmente para equipes de tecnologia, hoje eles se consolidam como ferramentas para democratizar a inovação, permitindo que profissionais de diferentes áreas criem soluções para desafios reais do negócio com o apoio da IA.

A tendência já vem sendo adotada por organizações que enxergam nesses eventos uma forma de acelerar a transformação digital, incentivar a colaboração entre departamentos e desenvolver uma cultura de inovação contínua. Com ferramentas de inteligência artificial capazes de transformar comandos em linguagem natural em aplicações funcionais, profissionais sem experiência em programação também passam a participar ativamente da criação de novos produtos, processos e serviços.

Inserida nesse movimento, a Pagsmile realizou, no dia 26 de junho, seu primeiro

Hackathon interno, reunindo 30 colaboradores de diferentes áreas da empresa. Divididos em equipes multidisciplinares, os participantes tiveram liberdade para escolher desafios estratégicos sugeridos pela companhia — ou apresentar problemas identificados em sua rotina — sempre com foco em três objetivos: criar novas fontes de receita, aumentar a eficiência operacional ou reduzir custos.

Durante um único dia de imersão, os times desenvolveram soluções utilizando a metodologia conhecida como vibe coding, em que a inteligência artificial é utilizada para construir aplicações a partir de comandos escritos em linguagem natural. A iniciativa teve como objetivo ampliar a adoção da IA dentro da empresa, estimular a integração entre diferentes áreas e empoderar os colaboradores para resolver desafios operacionais com mais velocidade e autonomia.

“Queremos que a inteligência artificial faça parte da rotina de toda a empresa, e não apenas das equipes de tecnologia. O Hackathon mostrou que, quando pessoas de diferentes áreas se unem com o apoio da IA, surgem soluções que geram valor real para o negócio”, afirma Marlon Tseng, CEO da Pagsmile.

Ao final do evento, foram desenvolvidas oito soluções, com cinco equipes premiadas em categorias como melhor solução geral, maior impacto, melhor experiência, voto popular e destaque em governança.

O projeto vencedor foi a Solução de Crédito, uma plataforma digital desenvolvida com apoio da inteligência artificial da Replit para integrar toda a jornada de concessão de crédito da Pagsmile. A ferramenta reúne em um único ambiente todas as etapas do processo, desde a simulação até a liberação dos recursos, oferecendo uma experiência mais simples, segura e totalmente digital aos clientes. Além disso, o projeto prevê o desenvolvimento de um motor de crédito próprio, fortalecendo a capacidade tecnológica da companhia e reduzindo a dependência de soluções terceirizadas.

Para Marlon, a iniciativa representa mais do que um evento interno. “A empresa pretende fortalecer uma cultura em que a inteligência artificial esteja presente no dia a dia das equipes, estimulando que a inovação surja de forma colaborativa e esteja diretamente conectada aos desafios estratégicos do negócio”, conclui.

Proclamas de Casamentos

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: **MARCELO RODRIGUES DE GODOY SOUSA**, estado civil solteiro, filho de Ciro Rodrigues de Sousa e de Erika Cristina de Godoy Sousa, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **GABRIELLE CRYSTAL MALDONADO FERREIRA**, estado civil solteira, filha de Maicon Ferreira e de Jucimara dos Santos Maldonado, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

Opretendente: **MARCOS ANTONIO THOMÉ**, estado civil divorciado, filho de Oscar Thomé e de Maria Bernadete Xavier Thomé, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **VANESSA CERQUEIRA DE OLIVEIRA**, estado civil solteira, filha de Carlos Magno de Oliveira e de Maria Aparecida do Carmo Cerqueira de Oliveira, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **CLEBER MARTINEZ**, estado civil divorciado, filho de Wladimir Martinez e de Neide Molizini Martinez, residente e domiciliado em São Paulo - SP. A pretendente: **AMANDA CRISTINA VICTORINO**, estado civil solteira, filha de Dulcício Victorino Filho e de Eliane Vinhas Victorino, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **CAIO BRUNO TRENTIN DE ANDRADE E ARAUJO**, estado civil solteiro, filho de Rui Barbosa de Araujo e de Sílvia Helena de Andrade Araujo, residente e domiciliado em São Paulo - SP. A pretendente: **MADARA STORCKER**, estado civil solteira, filha de Calvet Storcker e de Brasília Louzada Storcker, residente e domiciliada em São Paulo - SP.

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

A nova fronteira da transformação digital nas seguradoras passa pelo Middle Office

Em um mercado cada vez mais orientado por velocidade, personalização e novos ecossistemas digitais, a capacidade de adaptação tornou-se um diferencial competitivo para as seguradoras

Adriano Candido (*)

Embora muitas organizações tenham avançado na digitalização da experiência do cliente, ainda enfrentam dificuldades para transformar novas oportunidades de mercado em produtos e serviços disponíveis em tempo hábil. O principal desafio está na estrutura operacional que conecta estratégia e execução: o Middle Office, responsável por suportar processos, regras de negócio e operações críticas que determinam a agilidade da companhia.

À medida que o setor incorpora novas tecnologias, amplia parcerias e desenvolve modelos mais flexíveis de distribuição, cresce a necessidade de uma operação capaz de acompanhar esse ritmo de transformação. Nesse contexto, o Middle Office assume um papel cada vez mais estratégico, pois é nele que se concentram as capacidades que permitem adaptar produtos, precificar riscos, integrar canais e responder rapidamente às demandas do mercado. A eficiência dessa camada impacta diretamente a velocidade de inovação e a capacidade de crescimento sustentável das seguradoras.

O impacto da rigidez operacional na escala digital

De acordo com dados do Gartner, a manutenção de sistemas legados consome, em média, entre 70% e 80% do orçamento de TI das seguradoras, reduzindo significativamente os recursos disponíveis para iniciativas de inovação e crescimento. Buscando acelerar suas jornadas de transformação digital, muitas empresas investiram fortemente em interfaces modernas para o usuário, mas mantiveram a camada intermediária e



Juststock, CANVA

o core tecnológico praticamente inalterados.

O resultado é uma espécie de ilusão digital, uma fachada ágil conectada a uma infraestrutura lenta e monolítica, na qual alterações relativamente simples em produtos ou regras de tarifação podem demandar meses de desenvolvimento e desencadear uma série de riscos operacionais.

É justamente nesse gargalo que reside um dos principais fatores de sucesso do setor atualmente, o Time-to-Market. Em um ambiente de negócios cada vez mais dinâmico, a capacidade de lançar rapidamente novas coberturas e produtos modulares pode determinar a liderança de mercado. Quando o ciclo de lançamento se estende por meses, a janela de oportunidade e as necessidades dos consumidores frequentemente já evoluíram.

Para reverter esse cenário e recuperar participação de mercado frente aos competidores nativos digitais, o setor precisa de uma estratégia que enfrente os desafios da dívida técnica acumulada sem exigir a substituição completa e arriscada do core business. Nesse sentido, é necessário ir além do desenvolvimento sob demanda tradicional e adotar abordagens modulares capazes de reduzir o tempo de lançamento de produtos

em até 70%, proporcionando maior autonomia às áreas de negócios para configurar regras, tarifas e ofertas.

Habilitando novos ecossistemas de negócios

Na prática, essa transformação passa pela modernização do Middle Office, por meio de uma arquitetura baseada em microsserviços e APIs especializadas para seguros, capaz de isolar a complexidade dos sistemas legados. Ao invés de depender de projetos plurianuais de modernização tecnológica, as seguradoras podem criar uma camada de abstração e agilidade sobre seus sistemas centrais, acelerando o desenvolvimento e a evolução de produtos e jornadas digitais.

Com acesso a uma biblioteca robusta de ativos pré-configurados para funções como emissão de apólices, cotações e liquidação de sinistros, a TI deixa de atuar apenas como executora de demandas e passa a desempenhar um papel estratégico na aceleração dos negócios.

Ao adotar uma infraestrutura escalável em nuvem já comprovada em ambientes de alta escala em seguros, as companhias reduzem o lock-in tecnológico e evoluem de um modelo baseado em infraestrutura fixa para uma operação mais flexível e eficiente. Essa abordagem permite conexões mais rápidas com canais de distribuição

alternativos e parceiros digitais, tornando o Embedded Insurance uma realidade prática de geração de receita em prazos significativamente menores, dependendo da maturidade da operação.

O impacto estrutural da transformação digital

O amadurecimento desse modelo demonstra que a agilidade operacional passa a ditar o ritmo do crescimento financeiro e da percepção de marca. Quando o Middle Office deixa de atuar como entrave, viabiliza-se a aplicação prática e segura de Inteligência Artificial e modelos generativos, alimentados por dados estruturados em tempo real.

Dessa forma, se materializa na automação de processos complexos, da inteligência de subscrição e maior precisão na precificação de riscos à redução de perdas, com impacto direto na eficiência operacional e na qualidade da tomada de decisão. O efeito mais visível dessa transformação ocorre no sinistro, o momento mais crítico da jornada do cliente. Com fluxos de liquidação digital, o tempo de resposta pode ser reduzido de dias para minutos, com impacto direto em indicadores de fidelidade e NPS.

A competitividade das seguradoras nos próximos anos estará diretamente relacionada à sua capacidade de combinar inovação, eficiência operacional e velocidade de execução. Nesse cenário, a modernização do Middle Office deixa de ser apenas uma iniciativa tecnológica para se consolidar como um elemento fundamental na construção de operações mais ágeis, escaláveis e preparadas para responder às transformações do mercado.

(*) Vice-presidente de Negócios da Softtek Brasil.

A virtualização ainda tem futuro?

Bruno Machado (*)

Grande parte da indústria debate o “fim da virtualização”. No entanto, o que se vê no mercado vai de encontro a essa ideia: longe de desaparecer, essa tecnologia está evoluindo.

A virtualização já não é a mesma que conhecemos há uma década. Durante anos, ela esteve associada à consolidação de servidores, à otimização de hardware e à redução dos custos operacionais. Foi uma transformação fundamental para os datacenters, mas hoje seu papel é diferente: continua sendo uma peça-chave das estratégias de TI, embora esteja evoluindo para arquiteturas mais abertas e integradas com containers, Kubernetes e nuvem híbrida.

De acordo com recente relatório da Red Hat sobre o estado da virtualização, 71% das organizações mantêm mais da metade de sua infraestrutura de TI virtualizada, incluindo servidores, armazenamento, redes e outros recursos. Isso demonstra que a virtualização continua sendo uma tecnologia estratégica, embora as empresas estejam buscando novas formas de aproveitá-la.

Ao mesmo tempo, o mercado passou por uma transformação importante a partir de novas estratégias comerciais de alguns dos principais fornecedores históricos de virtualização. As mudanças nos modelos de licenciamento, a transição para esquemas de subscrição e a consolidação de produtos tiveram um impacto significativo para muitas organizações, que passaram a revisar suas estratégias de infraestrutura e buscar alternativas mais flexíveis.

O debate, no entanto, vai muito além dos custos. A verdadeira transformação está relacionada à necessidade de contar com plataformas capazes de acompanhar uma nova geração de aplicações. Hoje, as empresas precisam administrar ambientes em que convivem máquinas virtuais tradicionais e aplicações desenvolvidas com containers e microsserviços, em arquiteturas que exigem escalabilidade com rapidez.

As organizações já não podem se dar ao luxo de administrar infraestruturas distintas para aplicações tradicionais e cargas de trabalho modernas. A complexidade operacional tornou-se um dos principais obstáculos à inovação.

A nova fase aponta para plataformas unificadas, nas quais máquinas virtuais e containers possam coexistir sob uma mesma camada de gerenciamento. Soluções como o OpenShift Virtualization refletem essa tendência ao permitir que as organizações modernizem seus ambientes de forma gradual. Algumas migram suas máquinas virtuais sem modificar as aplicações, enquanto outras avançam para uma modernização completa baseada em containers.

Essa busca por alternativas se reflete em um crescimento acelerado. Segundo o keynote de Ashesh Badani, Vice-presidente sênior e Chief Product Officer da Red Hat, durante o Red Hat Summit 2026, o número de máquinas virtuais em execução no Red Hat OpenShift Virtualization no último ano cresceu 417%; os clusters que executam máquinas virtuais registraram um aumento de 93%; e a base de clientes que utilizam máquinas virtuais registrou 70% de alta.

Essa evolução ganha ainda mais relevância com a crescente adoção da inteligência artificial. As aplicações de IA exigem capacidade computacional, automação e escalabilidade e, em muitos casos, são desenvolvidas sobre containers. As organizações precisam de infraestruturas capazes de gerenciar diferentes tipos de cargas de trabalho sem adicionar camadas desnecessárias de complexidade.

Um exemplo dessa transformação é o Laboratório de Propulsão a Jato (JPL) da NASA, que adotou o Red Hat OpenShift Virtualization para sua infraestrutura de missão crítica. O objetivo foi combinar a flexibilidade de uma plataforma de nuvem híbrida com a capacidade de gerenciar máquinas virtuais e preparar uma base tecnológica para futuras aplicações baseadas em containers.

A história da virtualização está entrando em uma nova era. O futuro não será definido por plataformas de virtualização isoladas, mas por arquiteturas capazes de integrar diferentes cargas de trabalho e simplificar sua gestão. Em um cenário em que as empresas buscam acelerar a inovação e adotar inteligência artificial, a capacidade de combinar virtualização, containers e automação será um fator estratégico para a evolução dos negócios.

(*) Diretor do OpenShift para a América Latina na Red Hat.

Tai Young Lee Gestão Patrimonial Ltda

CNPJ/MF 64.020.893/0001-10 - NIRE 35268691265
Ata da Reunião de Sócios Realizada em 06 de Julho de 2026

Com a presença do sócio que representa a totalidade do capital social, instalou-se a Reunião de Sócios da Tai Young Lee Gestão Patrimonial Ltda, no dia 06 de julho de 2026, às 10:00 horas, na sede social, na Rua Almirante Inhaúma, 237, Alto da Lapa, CEP: 05084-030, na cidade de São Paulo - SP, sob a presidência do sócio único **Tai Young Lee**, brasileiro, natural da Coreia, nascido em 26/11/1947, empresário, casado sob o regime da comunhão geral de bens, portador da cédula de identidade RG nº 18.470.657-9. SSP/SP, inscrito no CPF/MF sob nº 228.865.757-04, residente e domiciliado na cidade de São Paulo - SP, na Rua do Curtume, 692, Lapa, CEP: 05065-000, e secretariado pelo **Dr. Rafael Stipkovic Araujo Paulo**, brasileiro, natural de São Paulo - SP, nascido em 23/04/1993, casado sob o regime da separação total de bens, advogado inscrito na OAB/SP sob nº 386.920 e no CPF/MF sob nº 429.974.868-90, portador da cédula de identidade RG nº 36.664.637-0 SSP/SP, residente e domiciliado na cidade de São Paulo - SP, na Rua Aguapeí, 235, apartamento 43 B, Tatapé, CEP: 03325-000, para deliberar sobre o assunto constante da ordem do dia. **Ordem do Dia:** I - Aprovar a proposta de redução de capital social no valor de R\$ 595.337,00 (quinhentos e noventa e cinco mil, trezentos e trinta e sete reais); II - Estabelecer a forma de devolução do capital social ao sócio único; e III - Autorizar, após decorrido o prazo legal, a alteração contratual contemplando a redução do capital social a ser aprovada. **Deliberações:** O sócio único deliberou: I - Em face do excesso de capital existente na Sociedade, com fundamento no Inciso II, do Artigo 1.082, da Lei nº 10.406/2002, resolveu o sócio único reduzir o capital social da sociedade no valor de R\$ 595.337,00 (quinhentos e noventa e cinco mil, trezentos e trinta e sete reais), passando o capital social dos atuais R\$ 1.300.000,00 (um milhão e trezentos mil reais), para R\$ 704.663,00 (setecentos e quatro mil, seiscentos e sessenta e três reais); II - Aprovar ainda que o montante da redução do capital social ficará escriturado na conta corrente do sócio único, sendo restituído em moeda corrente nacional e/ou bens imóveis; e III - Autorizaram após decorrido o prazo legal. A elaboração da competente alteração contratual desta sociedade, contemplando a redução do capital, ora aprovada. **Encerramento:** Nada mais havendo a tratar, a reunião da qual foi lavrada a presente ata, que lida e achada conforme vai assinada pelos presentes. São Paulo, 06 de julho de 2026. **Tai Young Lee, Rafael Stipkovic Araujo Paulo.**

MARUBENI BRASIL S.A.

CNPJ(MF) nº 60.884.756/0001-72 e NIRE nº 35.300.028.180
Resumo da Ata A.G.E. de 26 de Maio de 2026

Local, Hora e Data - Na sede social, Av. Paulista, nº 1063, conj. 201, São Paulo - SP, às 10:00 hs no dia 26.05.2026, reuniram-se os acionistas. **Convocação e Presenças:** Dispensada a convocação, nos termos do artigo 124, parágrafo 4º, da Lei 6.404/76 em razão da presença de Acionistas representando a totalidade do Capital Social, conforme assinaturas lançadas na presente Ata, do Sr. **Shunsuke Soga**, de nacionalidade japonesa, solteiro, do comércio, portador do passaporte nº TM2020630, expedido pelo Governo japonês, RMN nº V7083344, inscrito no CPF sob o nº 061.390.077-47, com endereço comercial na Av. Paulista, nº 1063, conj. 201, São Paulo/SP, para o cargo de Diretor da Cia; do Sr. **Shunsuke Soga**, de nacionalidade japonesa, solteiro, do comércio, portador do passaporte nº TT6151662, expedido pelo Governo japonês, RMN nº B6154966, inscrito no CPF sob o nº 129.913.751-24, com endereço comercial na Av. Paulista, nº 1063, conj. 201, São Paulo/SP, para o cargo de Diretor da Cia; e da Sra. **Risa Yamasaki**, de nacionalidade japonesa, casada, do comércio, portadora do Passaporte nº TT4599278, expedido pelo Governo japonês, RNM nº B615512Y, inscrita no CPF sob o nº 129.496.531-03, com endereço comercial na Av. Paulista, nº 1063, conj. 201, São Paulo/SP, para o cargo de Diretora da Cia. No ato da nomeação, declaram os Srs. **Naohiro Hayakawa** e **Shunsuke Soga**, e a Sra. **Risa Yamasaki**, sob as penas da lei, que não estão impedidos, por lei especial, de exercer a administração da sociedade e nem condenados 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 265.471/26-6 em sessão de 06.07.2026 e publicada neste jornal no formato impresso e digital.

AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNAIS SÃO DATADAS E AUTENTICADAS, SEM MARGEM PARA ALTERAÇÃO POSTERIOR DO CONTEÚDO DIVULGADO.

AFINAL, O JORNAL É LEGAL.

NOTIFICAÇÃO EXTRAJUDICIAL DE QUITAÇÃO DE CONTRATO NOTIFICANTE: COOPERATIVA DE CRÉDITO, POUPANÇA E INVESTIMENTO DA REGIÃO DAS FLORES, DAS ÁGUAS E DOS VENTOS SP – SICREDI FORÇA DOS VENTOS SP, instituição financeira cooperativa, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 57.647.653/0001-84, com sede na Avenida Lauro De Carvalho, nº 872, Bairro Centro, na cidade de Jaguariúna, Estado de São Paulo, CEP 13910-025. **NOTIFICADO: EDI CARLOS BARUCHI**, brasileiro, casado, gerente de vendas, regularmente inscrito no CPF/MF sob o nº 268.655.028-76, residente e domiciliado na Rua Dr. Yvan Maya de Vasconcelos, nº 143, Bairro Centro, na cidade de Pedreira, Estado de São Paulo, CEP 13.920-000, endereço eletrônico não informado; **NOTIFICADA: FATIMA APARECIDA DE MORAES LEME BARUCHI**, brasileira, casada, administradora, regularmente inscrita no CPF/MF sob o nº 180.504.958-50, residente e domiciliada na Rua Dr. Yvan Maya de Vasconcelos, nº 143, Bairro Centro, na cidade de Pedreira, Estado de São Paulo, CEP 13.920-000, endereço eletrônico não informado; **NOTIFICADA: FATIMA A. M. LEME LOCADORA DE VEÍCULOS ME**, pessoa jurídica de direito privado, regularmente inscrita no CNPJ/MF sob o nº 13.878.945/0001-09, com sede na Rua Dr. Yvan Maya de Vasconcelos, nº 143, Bairro Centro, na cidade de Pedreira, Estado de São Paulo, CEP 13.920-000, na pessoa de sua representante, Sra. Fátima Aparecida de Moraes Leme Baruchi, regularmente inscrita no CPF/MF sob o nº 180.504.958-50. Nos dias 12 e 25 de fevereiro de 2019, a empresa Fatima A. M. Leme Locadora de Veículos ME, emitiu, junto à NOTIFICANTE, duas Cédulas de Crédito Bancário sob nº B90630078-7 e B90630080-9, no valor de R\$100.000,00 (cem mil reais) e R\$150.000,00 (cento e cinquenta mil reais), respectivamente, figurando os NOTIFICADOS como devedores fiduciários/solidários da operação. Na oportunidade, as operações em questão restaram garantidas pela alienação fiduciária de dois imóveis, sendo: CCB nº B90630078-7, garantida pelo imóvel de matrícula nº 38.215; e CCB nº B90630080-9, garantida pelo imóvel de matrícula 38.216, ambas do Serviço de Registro de Imóveis de Pedreira/SP. Com a inadimplência das operações e após observado o procedimento extrajudicial e de leilão público estabelecidos pela Lei nº 9.514/1997, sem que houvesse êxito na alienação dos dois bens, a NOTIFICANTE dá plena e geral QUITAÇÃO aos NOTIFICADOS da totalidade dos débitos correspondentes às cédulas informadas anteriormente. Caso os NOTIFICADOS ainda exerçam a posse direta sobre os imóveis de matrícula nº 38.215 e 38.216, do Serviço de Registro de Imóveis de Pedreira/SP, serve também a presente NOTIFICAÇÃO EXTRAJUDICIAL para que providenciem a desocupação dos imóveis, no prazo máximo de 30 (trinta) dias contados desta publicação. Caso contrário, a NOTIFICANTE adotará todas as medidas judiciais cabíveis para resguardar seus direitos decorrentes da propriedade, em especial, para sua legítima imissão na posse do imóvel. COOPERATIVA DE CRÉDITO, POUPANÇA E INVESTIMENTO DA REGIÃO DAS FLORES, DAS ÁGUAS E DOS VENTOS SP – SICREDI FORÇA DOS VENTOS SP

Edital de Intimação prazo de prazo do edital 20 dias. Processo Nº 0004316-58.2026.8.26.0224. Q(a) MM. Juiz de Direito da 2ªVC, do Foro de Guarulhos, Estado de SP, Dr(a). Felipe Albertini Nani Viano, na forma da Lei, etc. Faz Saber a **Merian Matos dos Santos**, CPF 325.801.528-73, que nos autos de cumprimento de sentença ajuizado por **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda.**, foi deferida a sua intimação por edital para que efetue o pagamento do valor de R\$83.368,47 que deverá ser devidamente atualizado até a data do efetivo pagamento, no prazo de 15 dias (art.513,§2º, IV, CPC) a fluir após os 20 dias supra, sob pena de multa e honorários de 10% (art. 523, §1º, CPC), podendo oferecer impugnação, no prazo de 15 dias (art. 525 CPC). Será afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de Guarulhos, aos 09 de abril de 2026.

Edital de Intimação prazo de 20 dias. Proc. 0002694-80.2026.8.26.0405. Cumprimento de Sentença. O Dr. Bruno Paes Straforini, Juiz de Direito da 2ªVC do Foro de Osasco/SP, Faz Saber a **Giuliano Augusto da Silva**, que nos autos de cumprimento de Sentença ajuizado por **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda.**, foi deferida a sua intimação por edital para que efetue o pagamento do valor de R\$83.368,47 que deverá ser devidamente atualizado até a data do efetivo pagamento, no prazo de 15 dias, (art.513,§2º, IV, CPC) a fluir após os 20 dias supra, sob pena de multa e Honorários de 10 % (art.523, §1º, CPC), podendo oferecer impugnação, no prazo de 15 dias (art.525 CPC). Será o edital afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais

Publicidade Legal



UPS na era da IA: sem energia inteligente, não existe IA confiável

Aluízio Ábdom (*)

Enquanto o debate sobre inteligência artificial gira em torno de modelos, algoritmos, GPUs e dados, uma pergunta essencial ainda recebe pouca atenção: até que ponto uma estratégia de IA pode ser confiável quando depende de uma base energética vulnerável? Mesmo o modelo mais avançado deixa de ser inteligente sem uma infraestrutura capaz de mantê-lo em operação. Essa dimensão física segue fora dos holofotes, por mais que a tecnologia já ocupe um lugar concreto nas empresas, orientando decisões, automatizando processos, acelerando análises, personalizando serviços e sustentando aplicações que precisam responder em tempo real. Para funcionar de forma contínua, a IA depende de data centers, servidores, sistemas de climatização, conectividade, baterias, engenharia e, principalmente, energia limpa, gerenciável e resiliente.

Essa dependência altera a forma como o mercado precisa encarar a disponibilidade energética. Durante muito tempo, o UPS (Uninterruptible Power Supply) foi tratado como um equipamento de suporte, lembrado principalmente em falhas elétricas, expansões de data centers ou auditorias de continuidade. A expansão das aplicações inteligentes mudou esse cenário. Sistemas baseados em IA exigem processamento intensivo, baixa latência, escalabilidade e operação previsível. Qualquer instabilidade pode afetar modelos em treinamento, comprometer transações automatizadas, interromper serviços críticos ou gerar perdas relevantes. Por isso, o UPS ocupa hoje um papel estratégico na confiabilidade das operações digitais.

A explosão de soluções baseadas em IA também elevou a energia ao status de variável de performance. Um projeto não pode ser avaliado somente por capacidade computacional, volume de dados, velocidade de processamento ou quantidade de GPUs. É preciso considerar qualidade elétrica, autonomia, redundância, eficiência, saúde das baterias, modularidade da arquitetura e monitoramento remoto. Uma infraestrutura sofisticada, mas vulnerável a oscilações, carrega um risco estrutural. Nesse sentido, o UPS moderno atua como uma camada inteligente de governança energética, com capacidade para monitorar variáveis críticas, antecipar riscos, apoiar manutenção preditiva e adaptar-se dinamicamente às cargas sensíveis.

Com isso, a sustentabilidade ganha outro peso nessa discussão. O crescimento da IA aumenta a demanda por energia elétrica e pressiona redes, data centers e sistemas de climatização. Falar em inovação sem considerar esse impacto significa ignorar parte essencial da equação. Sustentabilidade energética envolve compra de energia renovável, mas vai além disso. Exige redução de perdas, maior eficiência operacional, prolongamento da vida útil dos ativos, integração de fontes renováveis quando tecnicamente viável e adoção de

tecnologias de alta performance que evitem desperdícios. Quanto mais a IA avança, mais relevante se torna avaliar se a infraestrutura que sustenta essa inteligência também é eficiente, resiliente e responsável.

Nesse quesito, o UPS ganha importância justamente por atuar nos bastidores dessa resposta. Equipamentos modernos já incorporam inteligência embarcada, recursos de monitoramento remoto, diagnósticos avançados e maior capacidade de adaptação a diferentes perfis de carga. Em ambientes críticos, essa evolução permite decisões rápidas, intervenções precisas e uma operação mais previsível. A disponibilidade passa a ser construída com dados, planejamento e acompanhamento contínuo, em vez de depender somente da reação a incidentes. Em outras palavras, a energia que sustenta a IA também precisa ser inteligente.

Ainda assim, infraestrutura não resolve todo o desafio. A complexidade dos ambientes críticos exige equipes preparadas para operar, interpretar e manter sistemas cada vez mais integrados. A era da IA demanda profissionais capazes de transitar entre elétrica, automação, dados, conectividade, segurança, manutenção e softwares ampliam a visibilidade sobre a operação, mas são as pessoas que transformam sinais em decisões. A formação de talentos torna-se uma camada essencial de resiliência, porque a diferença entre uma falha controlada e uma interrupção grave muitas vezes estará na capacidade técnica de quem acompanha a infraestrutura.

Essa combinação de tecnologia, eficiência, confiabilidade e qualificação também reposiciona o papel dos fornecedores. O mercado busca parceiros capazes de compreender a missão crítica de forma ampla, e não somente entregar equipamentos robustos. Projetos de energia para IA exigem visão sistêmica, escalabilidade, modularidade, manutenção especializada, integração com estratégias de sustentabilidade e compromisso com continuidade operacional. Por isso, a conversa sobre energia ganha relação direta com competitividade, reputação e capacidade de crescimento.

Diante desse cenário, o mercado brasileiro de energia ininterrupta tem uma responsabilidade estratégica na sustentação da economia digital. Ambientes que não podem parar exigem soluções robustas, modulares e inteligentes, capazes de acompanhar o ritmo da IA e das operações críticas. UPS, monitoramento remoto, eficiência energética e continuidade operacional deixam de ser apenas temas técnicos e entram no centro de uma discussão maior para garantir energia confiável em uma economia cada vez mais automatizada, conectada e dependente de processamento intensivo.

(*) Diretor Comercial e de Marketing da Engetron.

Na era da IA, avanços tecnológicos exigem equilíbrio entre automação e desenvolvimento humano

Antes da computação em nuvem, as revisões financeiras e as análises estratégicas dependiam de planilhas armazenadas localmente. Nesse cenário, a perda de um arquivo poderia significar semanas de retrabalho

Cleyton Leal (*)

Com o passar dos anos e os avanços tecnológicos, a promessa de produtividade, eficiência operacional e redução de custos se tornou um ponto fundamental, sempre acompanhada por debates sobre os impactos dessa mudança na força de trabalho.

Da implementação de ERPs e CRMs aos sistemas de BI e RPA, toda transformação digital gerou preocupações relacionadas à obsolescência de funções e, ao mesmo tempo, abriu espaço para novas especializações e oportunidades profissionais. Porém, a chegada da Inteligência Artificial (IA) acelerou ainda mais esse movimento, com a automação podendo atingir 34% das tarefas corporativas até 2030, segundo o relatório The Future of Jobs Report 2025, do World Economic Forum (WEF).

Dentro deste contexto, o avanço da produtividade é inevitável, mas o impacto sobre o mercado de trabalho também é significativo, uma vez que, além da redução das atividades operacionais, cresce a demanda por profissionais capazes de implementar, gerenciar e supervisionar sistemas inteligentes. Assim, não basta investir em tecnologia sem contar com mão de obra qualificada para implementá-la e operá-la.

Escassez de qualificação com avanços tecnológicos

A necessidade de automatizar processos cresce justamente em um momento em que, ainda de acordo com o WEF, o mercado enfrenta escassez de mão de obra especializada. O relatório afirma que 63% das empresas dizem que a falta de qualificação é um dos principais obstáculos para inovação, transformação digital e demais avanços tecnológicos.

Já no Brasil, esse cenário é ainda mais desafiador, visto que o país forma cerca de 53 mil profissionais de tecnologia por ano, enquanto a demanda anual ultrapassa 150 mil vagas, segundo dados da Brasscom. Além disso, projeções da McKinsey & Company indicam que essa lacuna pode chegar a um milhão de profissionais até 2030.

Dessa forma, as empresas enfrentam um desafio duplo, pois precisam automatizar processos para ganhar eficiência e compensar a falta de talentos, mas, ao mesmo tempo, não encontram profissionais suficientes para liderar essa transformação. A boa notícia é que as organizações já começam a reconhecer o problema e, ainda segundo o WEF, 49% planejam investir diretamente em programas de requalificação e aprimoramento profissional.

A importância da estratégia

Nesse contexto de escassez, a definição de uma estratégia de IA torna-se fundamental para a construção de uma estrutura organizacional capaz de absorver essa transformação de maneira sustentável. No entanto, relatórios recentes da McKinsey mostram que, embora 92% das empresas pretendam ampliar investimentos em Inteligência Artificial nos próximos anos, apenas 1% se considera madura na implementação dessas soluções.

Isso revela um cenário de adoção acelerada, mas, muitas vezes, desconectada de objetivos claros. Para que a transformação digital seja efetiva, é necessário combinar estratégia, revisão de processos e alinhamento entre tecnologia e objetivos de negócio. Assim, o primeiro passo deve ser entender quais áreas possuem maior potencial de automação e quais competências já existem dentro da organização. Depois, é necessário definir

casos de uso claros, com foco em produtividade, segurança e geração de valor para a operação. É importante, também, que as empresas pensem não apenas em implementar ferramentas, mas em construir modelos sustentáveis de governança, com adaptação contínua.

Capacitação como diferencial diante do avanço tecnológico

Devido ao ágil avanço tecnológico, as empresas que desejam progredir com a transformação digital precisam de programas estruturados de capacitação e requalificação profissional, capazes de preparar equipes para trabalhar ao lado da automação. Treinamentos pontuais já não são suficientes, visto que o desenvolvimento de competências em IA exige acompanhamento contínuo, cultura de inovação e gestão da mudança. Isso inclui desde conscientização executiva até formação técnica, governança e monitoramento de resultados.

Nesse cenário, as empresas que conseguirem transformar aprendizado em estratégia terão uma vantagem relevante nos próximos anos. Afinal, a transformação digital e os avanços tecnológicos não serão responsáveis apenas por mitigar as tarefas repetitivas, poderão mudar a maneira como as organizações desenvolvem talentos, tomam decisões e constroem inovação.

(*) Diretor de Serviços de Nuvem, Data & AI da SoftwareOne, provedora global e líder em soluções de ponta a ponta para softwares e tecnologia de nuvem.



Blue Planet Studi, CANVA

Consórcio ganha espaço entre jovens que planejam fazer intercâmbio

Com planejamento antecipado, a modalidade de crédito sem juros se apresenta como alternativa para custear a experiência internacional e atrai cada vez mais a Geração Z.

A Geração Z tem demonstrado um interesse crescente por experiências internacionais, impulsionada pelo desejo de aprender novos idiomas, ampliar horizontes culturais e conquistar diferenciais para a carreira. O intercâmbio vem se tornando umas dos principais objetivos desse público segundo a Associação Brasileira de Agências de Intercâmbio (Belta). Mais de 365 mil estudantes brasileiros embarcaram para programas no exterior em 2025. Apesar desse cenário promissor, os custos com cursos, passagens aéreas, hospedagem, seguro e documentação ainda representam um dos maiores desafios para transformar esse sonho em realidade. Nesse contexto, o consórcio surge como uma ferramenta de planejamento financeiro para organizar a viagem com antecedência e organização financeira.

O consórcio tem conquistado cada vez mais espaço entre os jovens de 18 a 29 anos, público que compõe a chamada Geração Z. De acordo com dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC), a participação dessa faixa etária na modalidade cresceu 8,9% no último ano. O avanço reflete uma mudança no comportamento financeiro dos jovens, que têm buscado alternativas para realizar seus projetos de forma planejada, evitando os juros elevados dos financiamentos tradicionais e do crédito parcelado. Nesse cenário, o consórcio se destaca como uma opção de crédito voltada ao planejamento, permitindo a conquista de objetivos de médio e longo prazo, como a realização de um intercâmbio.

O intercâmbio exige planejamento financeiro, já que envolve custos elevados com curso, passagens aéreas, hospedagem, seguro, documentação e outras despesas da experiência no exterior. Nesse cenário, o consórcio pode se tornar um aliado importante para o jovem que deseja se preparar com antecedência. A carta de crédito permite organizar os gastos de forma planejada, sem recorrer aos juros dos financiamentos tradicionais. Em vez de assumir dívidas com taxas elevadas, o estudante pode investir em parcelas mensais mais previsíveis, mantendo o orçamento sob controle e ganhando mais segurança para realizar o sonho de estudar fora do país.

“O intercâmbio é um objetivo que exige organização financeira e planejamento de longo prazo. O consórcio atende justamente esse perfil, pois permite que o jovem se prepare para uma conquista futura sem recorrer a linhas de crédito com juros elevados. Ao ser contemplado, ele pode utilizar a carta de crédito para custear despesas relacionadas ao intercâmbio, como cursos, hospedagem e outros custos previstos nas regras da modalidade, tornando esse projeto mais viável e financeiramente sustentável,” revela Guilherme Lamounier, gerente nacional de vendas da Multimarcas Consórcios.

Realizar um intercâmbio vai muito além de escolher o destino ou o curso ideal. Para transformar esse projeto em realidade, o planejamento financeiro é tão importante quanto a definição dos objetivos da viagem. Quanto mais cedo esse processo começa, maiores são as chances de aproveitar boas oportunidades, organizar os custos com tranquilidade e embarcar com mais segurança. Embora o investimento seja um dos principais desafios, uma preparação financeira consistente permite que o estudante concentre seus esforços no que realmente importa: aproveitar ao máximo a experiência internacional e o crescimento pessoal e profissional que ela proporciona.

Governança e contexto são tão importantes quanto IA para inovação com resultado

Recentemente, o estudo TIC Empresas, do Cetic, apontou que quase 100 mil empresas brasileiras já fizeram uso de alguma inteligência artificial

Rodrigo Strey (*)

Cada vez mais comum em processos simples e operacionais, a IA também chega com a promessa de mais produtividade, velocidade, automação e decisões mais inteligentes. No setor elétrico, entretanto, existe uma variável adicional que torna essa discussão significativamente mais complexa. Diferentemente de outros segmentos, aqui não basta inovar. É preciso inovar sem interromper operações que sustentam a vida econômica e social do país e garantir que o contexto regulatório seja sempre levado em consideração quando projetos de inovação são postos em discussão.

A discussão do setor não é a adoção da tecnologia em si. O desafio está em garantir que essa evolução tecnológica aconteça preservando estabilidade, previsibilidade, segurança e continuidade operacional.

O contexto ajuda a explicar essa mudança de perspectiva. O sistema elétrico brasileiro vive uma transformação profunda impulsionada pela expansão acelerada das fontes renováveis, pela descentralização da geração, pelo crescimento exponencial do volume de dados operacionais e pela necessidade de decisões cada vez mais rápidas. Operar esse ambiente exige um nível de coordenação muito superior ao que existia há poucos anos.

Esses desafios ganham contornos ainda mais relevantes. A ampliação da geração solar e eólica trouxe ganhos importantes para a matriz energética nacional, mas também elevou a complexidade da operação. Hoje,



manter o equilíbrio entre geração, consumo, transmissão, previsões climáticas, geração distribuída e requisitos regulatórios tornou-se uma atividade de altíssima sensibilidade. O curtailment é um exemplo claro dessa realidade.

Durante muitos anos, a modernização tecnológica esteve associada principalmente à adoção de novas plataformas, migração para a nuvem, automação de processos e substituição de sistemas legados. Esses movimentos continuam sendo importantes, mas já não são suficientes. Em operações críticas, eficiência operacional não nasce apenas da tecnologia. Ela surge da combinação entre contexto operacional, governança, rastreabilidade, observabilidade e capacidade de tomada de decisão segura.

Existe uma percepção equivocada de que acelerar significa simplesmente implementar mais tecnologia. Na prática, operações resilientes não são aquelas que mudam mais rápido, mas as que conseguem evoluir continuamente sem perder controle. O risco mais relevante atualmente não está necessariamente no código, na infraestrutura ou nas integrações ou aplicação da

IA, mas sim, no uso destas tecnologias que aceleram, mas de forma desconectada, sem contexto e de forma não rastreável, não governada. Isso pode acelerar o caos.

Quando o conhecimento operacional fica concentrado em poucas pessoas, as decisões deixam de ser rastreáveis, e integrações críticas não possuem visibilidade ponta a ponta. Quando sistemas continuam funcionando sem que suas dependências sejam plenamente compreendidas, a organização passa a acumular riscos invisíveis. E riscos invisíveis costumam ser os mais perigosos porque normalmente só se tornam perceptíveis quando algo já deixou de funcionar.

A aplicação da IA se torna ainda mais complexa nesse contexto. Isso porque, embora a tecnologia tenha potencial para transformar operações, acelerar entregas, apoiar análises complexas e ampliar significativamente a produtividade das equipes, uma implementação sem governança pode ampliar riscos. Projetos de inovação precisam de arquitetura adequada, contexto operacional e regulatório e mecanismos de governança.

Por isso, a discussão mais relevante do mercado

energético não é “como acelerar”, mas sim “como acelerar sem comprometer estabilidade”.

As organizações mais maduras estão respondendo a essa pergunta por meio de uma abordagem integrada. Em vez de olhar para tecnologia, engenharia, operação e governança como disciplinas separadas, elas passaram a conectá-las dentro de um mesmo modelo de evolução contínua.

E é somente com este olhar multidisciplinar que a IA torna-se um mecanismo de sustentação do conhecimento, apoio à tomada de decisão e fortalecimento da governança operacional.

Sem contexto, a inteligência artificial entrega ganhos pontuais de velocidade. Com contexto, ela contribui para a construção de ambientes mais resilientes, preparados para evoluir e capazes de preservar conhecimento ao longo do tempo. Em ambientes de alta criticidade, a tecnologia com diferencial é aquela que proporciona a evolução de forma contínua, sustentável e segura.

Parece simples, mas esta é a grande diferença entre o “dar certo e gerar resultados” e o “não funciona pra minha organização”. E foi buscando esta eficiência que a AMcom criou uma suíte de desenvolvimento de soluções que usa IA + Método, que garante esta gestão de contexto e rastreabilidade, garantindo governança e sustentabilidade. Desta forma, é possível inovar com segurança e controle, usando o que há de mais moderno no mercado.

(*) - Vice-presidente da AMcom, companhia especializada no desenvolvimento de soluções digitais sob medida.

Competir com IA não é o caminho

Melissa Artioli (*)

Se eu pudesse hoje dar um conselho para quem está entrando no mercado de trabalho, seria este: não se prepare para competir com a inteligência artificial, mas sim para trabalhar ao lado dela

A tecnologia vai continuar evoluindo, surgirão novas profissões, tantas outras vão desaparecer e muitas atividades serão automatizadas. Isso faz parte da transformação do mercado. Mas posso afirmar que o valor das pessoas que sabem aprender, pensar e se adaptar definitivamente não mudará.

O conhecimento técnico continua, sim, sendo importante, mas já não é suficiente. A necessidade de combinar competências tecnológicas e humanas já aparece, inclusive, nas projeções do mercado.

Segundo o Future of Jobs Report 2025, do Fórum Econômico Mundial, 39% das habilidades atualmente utilizadas pelos trabalhadores deverão mudar ou se tornar desatualizadas até 2030. No mesmo período, seis em cada dez profissionais precisarão de algum tipo de capacitação ou requalificação.

Mas posso afirmar que o valor das pessoas que sabem aprender, pensar e se adaptar definitivamente não mudará.

Esse mesmo estudo mostra que, embora inteligência artificial, big data e alfabetização tecnológica estejam entre as habilidades que mais crescerão em importância, competências como pensamento analítico, criatividade, resiliência, flexibilidade, curiosidade e aprendizagem contínua continuarão entre as mais valorizadas pelas empresas.

Por isso, jovem, seu maior diferencial não será decorar respostas, mas desenvolver a capacidade de aprender continuamente. A tecnologia não dispensa a capacidade de interpretar contextos, saber se comunicar e escolher.

As empresas seguirão buscando, cada vez mais, profissionais que saibam resolver problemas, tra-

balhar em equipe, comunicar ideias com clareza e tomar boas decisões. A inteligência artificial pode gerar respostas em segundos, mas ainda depende das pessoas para fazer as perguntas certas, interpretar informações, exercer julgamento e agir com responsabilidade.

Se você está começando sua carreira, vale concentrar sua energia em cinco atitudes. Antes de mais nada: nunca pare de aprender, pois a curiosidade será um dos ativos mais valiosos em sua trajetória.

Além disso, aprenda a lidar com mudanças, já que o mercado continuará se transformando e quem aprende rápido se adapta mais facilmente às novas oportunidades.

Desenvolva suas habilidades humanas, como comunicação, pensamento crítico, criatividade, inteligência emocional e colaboração. Todas elas continuarão sendo diferenciais em qualquer profissão.

O quanto antes, assuma o protagonismo da sua carreira! Não espere que a empresa ou a faculdade definam o seu crescimento. Busque experiências, faça perguntas, desenvolva projetos e seja protagonista do seu aprendizado.

E, por fim, use a inteligência artificial como aliada. Aprenda a utilizá-la para produzir melhor, analisar informações e ampliar sua capacidade de resolver problemas. A tecnologia até pode substituir tarefas, mas tem também o poder de ampliar o potencial de quem sabe usá-la.

O aprendizado constante é uma das ideias que compartilho em meu primeiro livro, “Solte, Entregue, Confie”: você não controla todas as mudanças que acontecem no mundo, mas pode escolher como se preparar para elas.

No fim, o futuro do trabalho não será definido apenas pela tecnologia. Será definido pelas pessoas que continuarem curiosas, abertas ao aprendizado e dispostas a evoluir.

O diferencial continuará sendo humano.

(*) Executiva, empreendedora e autora do livro “Solte, Entregue, Confie – Uma jornada para sua melhor versão”, publicado pela DVS Editora.

Engenheiro, designer e PM: por que as fronteiras entre as profissões estão desaparecendo?

Anderson Arcenio (*)

Boris Cherny, criador do Claude Code, ferramenta de programação assistida por inteligência artificial utilizada pela Anthropic e por desenvolvedores em todo o mundo, publicou recentemente uma reflexão que ajuda a explicar uma das principais transformações no mercado de tecnologia: as fronteiras entre engenharia, produto, design e dados estão deixando de existir. Ao observar o próprio time, ele identificou cinco perfis de trabalho. Há quem gere novas ideias constantemente, quem transforme essas ideias em produtos, quem refine interfaces e simplifique o código, quem impulsione o crescimento da solução e quem mantenha o sistema estável à medida que ele escala.

A principal conclusão, porém, não está nos perfis, mas no fato de que eles deixaram de estar associados a cargos específicos. No mesmo time, designers, engenheiros e profissionais de produto transitam entre diferentes funções conforme a necessidade do projeto. Em muitos casos, uma mesma pessoa assume dois ou três desses papéis ao

longo da semana. A mudança rompe com um modelo que predominou por anos na indústria, baseado em funções bem delimitadas e responsabilidades rígidas. Com ferramentas de inteligência artificial cada vez mais capazes, profissionais experientes conseguem prototipar, desenvolver e aprimorar soluções que antes exigiam equipes maiores e altamente especializadas.

Nesse cenário, o diferencial deixa de ser o cargo ocupado e passa a ser a capacidade de resolver problemas. A inteligência artificial, nesse contexto, não substitui o profissional, mas amplia sua capacidade de atuação e reduz a dependência de múltiplos especialistas para determinadas etapas do desenvolvimento de um produto.

Para startups em estágio inicial, essa mudança é ainda mais evidente. Diferentemente de grandes empresas, que conseguem distribuir responsabilidades entre equipes numerosas, negócios em fase de crescimento precisam entregar o mesmo resultado com estruturas enxutas. Formar um time experiente dedicado nem sempre é financeiramente viável e, muitas vezes, sequer faz sentido nesse estágio.

É nesse contexto que ganham espaço as squads multidisciplinares. Em vez de reunir profissionais restritos a uma única especialidade, essas equipes são capazes de atuar em diferentes frentes ao longo do ciclo de vida do produto: validar ideias, desenvolver soluções, aprimorar a experiência, iterar até encontrar aderência ao mercado e sustentar a operação conforme ela cresce.

A reflexão de Cherny aponta para uma mudança mais ampla no mercado de tecnologia. As funções continuam existindo, mas as fronteiras entre elas se tornam cada vez menos relevantes. Para empresas em crescimento, a questão deixa de ser quantos especialistas contratar e passa a ser qual estrutura consegue resolver o problema de ponta a ponta. Nesse cenário, a vantagem competitiva não está necessariamente em equipes maiores, mas em profissionais e times capazes de transitar entre diferentes papéis sem perder velocidade na execução.

(*) CEO da Next Squad, especializada na construção e evolução de soluções digitais para startups e empresas em diferentes estágios de crescimento. <https://nextsquad.com.br/>



xella_CANVA

16/07 – DIA NACIONAL DO COMERCIANTE



SEIS ESTRATÉGIAS PARA IMPULSIONAR O VAREJO BRASILEIRO

Empresas apostam em tecnologia, logística, inteligência analítica e diversidade de pagamentos para desenvolver o segmento

Segundo dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), em 2025, o varejo no Brasil cresceu cerca de 1,6%, chegando em seu 9º ano consecutivo de expansão e consolidação do mercado brasileiro. Junto a isso, a chegada do Dia Nacional do Comerciante, comemorado em 16 de julho, levanta uma premissa importante: investimento em tecnologia, logística e integração de dados como forma de ampliar ainda mais os resultados no país.

Pensando nisso, especialistas destacam estratégias que impulsionam o comércio e apoiam outras organizações a vender mais e de forma mais estratégica. Seguem abaixo:

Integração logística através da tecnologia:

Apoiando empresas de variados setores, desde varejo e indústria até bens de consumo e e-commerce, a nstech, maior empresa de software para supply chain da América Latina, aposta na integração de todo o ecossistema logístico para resultados cada vez mais estratégicos nas organizações. “A logística deixou de ser uma função de retaguarda para se tornar protagonista no comércio, impactando diretamente indicadores essenciais como conversão, recompra e lucratividade. Mais do que entregar pedidos, o varejo precisa entregar experiência. E é somente com uma rede integrada e processos otimizados que é possível equilibrar custo e qualidade, garantindo o sucesso das vendas em um mercado onde cada detalhe faz a diferença”, afirma Helena Vito Costa, Diretora de Varejo na nstech.

Pensando nisso, a empresa criou a Transportation Network System (TNS), uma categoria de rede logística integrada que conecta, de forma fluida e inteligente, empresas e diferentes elos da cadeia por meio de uma única plataforma para resolver dores como redução de custo e ganho de eficiência, adequação ao compliance e aumento de nível de serviço nas operações logísticas de embarcadores e transportadores de diferentes setores.

Diversidade de pagamento para vender mais

No varejo, cada obstáculo entre a decisão de compra e o pagamento é uma venda que pode escapar, seja a falta de uma opção, a demora na aprovação ou o cliente sem o cartão em mãos. A Cielo defende que oferecer meios de pagamento variados deixou de ser diferencial e virou condição para não perder vendas. Segundo a Pesquisa Cielo de Hábitos de Pagamento no Varejo, Pix e cartão de crédito aparecem empatados nas compras presenciais, com 57% cada, e o comportamento muda conforme o valor: o Pix domina as compras do dia a dia, enquanto o cartão lidera nas de maior valor, em que o parcelamento pesa na decisão. “Cada barreira entre a vontade de comprar e o pagamento é uma venda que escapa”, afirma Adriana Garbim, vice-presidente Comercial da Cielo.



Alo_Images_CANVA

“A logística deixou de ser uma função de retaguarda para se tornar protagonista no comércio, impactando diretamente indicadores essenciais como conversão, recompra e lucratividade.

“Quando o comerciante oferece Pix, cartão e link de pagamento, ele deixa de escolher entre perfis de cliente e passa a vender para todos.”

Além de reduzir a fricção no balcão, o pagamento digital abre canais de venda que já fazem parte da rotina do consumidor. Oito em cada dez lojas brasileiras vendem pelo WhatsApp, e é aí que entra o Link de Pagamento Cielo: gerado em segundos, ele transforma uma conversa no aplicativo ou um story no Instagram em venda concluída, com o cliente escolhendo entre Pix, débito ou crédito parcelado sem sair do celular. Somada a isso, a liquidação imediata do Pix, que cai na conta na hora e sem risco de inadimplência, dá ao lojista mais fôlego de caixa para reinvestir no próprio negócio.

Inteligência analítica para barrar fraudes sem travar os bons clientes:

No varejo, especialmente no e-commerce, vender também significa saber quais compras aprovar. Na tentativa de evitar golpes e invasões de contas, muitas empresas acabam adotando regras de segurança excessivamente rigorosas, o que gera atritos desnecessários na jornada do consumidor. “O resultado prático dessa fricção são os chamados falsos positivos, quando o lojista bloqueia clientes legítimos. Isso representa perda direta de vendas e desgasta a relação de confiança com a marca”, explica Danilo Coelho, Diretor de Produtos e Dados da Datatech Quod.

Para solucionar esse gargalo, a empresa, especializada em inteligência de dados para o mercado de crédito, desenvolveu soluções preditivas para apoiar o varejo. A tecnologia da Quod avalia o comportamento do consumidor com base em dados e sinais de mercado, reduzindo bloqueios indevidos sem aumentar a exposição a fraudes. Por meio do cruzamento inteligente de dados, o varejista passa a conhecer melhor quem está do outro lado da tela, aprovando compras com mais segurança e fluidez. Assim, a proteção contra fraudes deixa de ser um fator limitante e passa a atuar como um impulsionador do crescimento do negócio.

Áudio estratégico como diferencial no ponto de venda

Em um varejo físico cada vez mais competitivo, o som deixou de ser apenas trilha de fundo para se tornar um canal estratégico de vendas e relacionamento com o consumidor. A Musique, startup brasileira pioneira em Arquitetura Sonora Multicamadas, transforma ambientes físicos em pontos de contato inteligentes por meio de música estratégica, sonoplastia programada e mídia de áudio — com acervo musical próprio, criado com apoio de inteligência artificial e 100% livre de direitos autorais. “O áudio ainda é um recurso subaproveitado pela maioria das empresas. Nossa missão é mostrar que ele pode gerar valor para o negócio, promovendo eficiência operacional, criando novas oportunidades comerciais e tornando a experiência do consumidor mais personalizada”, afirma André Domingues, fundador e CEO da Musique.

Na prática, os resultados comprovam o impacto do áudio no caixa do varejista: empresas que utilizam a plataforma da startup registram até 20% de incremento nas vendas de produtos anunciados por áudio inteligente e 9% de aumento no tempo de permanência em loja — além de redução de milhões de reais por ano em custos com direitos autorais para grandes redes.

Usar a experiência de marca para fortalecer o varejo físico:

Com a celebração do Dia Nacional do Comerciante, o mercado reflete sobre formas inovadoras de impulsionar os negócios em uma jornada de compra cada vez mais híbrida. Nesse cenário, criar vivências relevantes dentro da loja deixou de ser um detalhe para se tornar um diferencial competitivo crucial. É exatamente aí que a neuroarquitetura ganha protagonismo. Nesse sentido, Silvia Kanayama, diretora da DEA Design, agência brasileira multidisciplinar de branding, comunicação e espaços, defende que o design estratégico deve ser planejado de maneira intencional, construindo ambientes que dialoguem com o DNA da empresa e influenciem positivamente o comportamento no ponto de venda. “Quando o espaço traduz com coerência o que a marca promete, essa percepção vira confiança. Quando contradiz, gera um desconforto que a pessoa não racionaliza, ela simplesmente não volta. Portanto, pensar o projeto arquitetônico como uma extensão viva da identidade corporativa é o caminho ideal para estreitar o vínculo com o público e garantir a competitividade contínua do setor”.

Experiência de compra como diferencial competitivo para o varejo físico

O Circuito de Compras, maior shopping popular da América Latina, acredita que a competitividade do varejo brasileiro passa, cada vez mais, pela capacidade de transformar a experiência de compra em um diferencial estratégico. Mais do que oferecer preços atrativos, comerciantes que investem em organização do ponto de venda, atendimento qualificado e conhecimento do perfil do consumidor conseguem fortalecer o relacionamento com seus clientes, aumentar a recorrência e impulsionar os resultados de forma sustentável.

Para André Seibel, CEO do Circuito de Compras, o sucesso do varejo está diretamente ligado à capacidade de equilibrar experiência, planejamento e gestão. “O consumidor busca preço, mas também valoriza conveniência, atendimento e confiança. O comerciante que entende esse comportamento e investe em uma experiência de compra positiva cria uma relação mais duradoura com o cliente e fortalece sua competitividade. No varejo físico, cada contato é uma oportunidade de fidelizar e transformar uma venda pontual em um relacionamento de longo prazo”, afirma.



Monkey_Business_Images_CANVA