

Feira com mais de 440 vagas de trabalho

A Faculdade ESEG sediará, no próximo dia 8 de agosto, a 8ª Feira de Recrutamento de Empresas Chinesas no Brasil, que reunirá 30 empresas com atuação no país e disponibilizará mais de 440 vagas de trabalho para profissionais de diferentes níveis de experiência. As oportunidades contemplam áreas como Tecnologia, Engenharia, Comercial e Vendas, Logística, Marketing, Financeiro, Administrativo, Contabilidade, Jurídico e E-commerce (<https://fremc.iestgroup.com>).



Promover talentos antes da hora pode fazer empresas perderem seus melhores profissionais

A pressa para desenvolver talentos pode aumentar o turnover, comprometer resultados e fazer empresas perderem profissionais de alto potencial

Poucas decisões custam tão caro quanto promover um profissional antes dele estar preparado para liderar. A prática, adotada por muitas empresas para reter talentos ou preencher posições estratégicas rapidamente, pode produzir justamente o efeito contrário: queda de desempenho, desengajamento e perda de profissionais promissores. O alerta ganha força em um momento em que apenas 21% dos trabalhadores estão engajados no mundo, segundo o relatório State of the Global Workplace 2026, da Gallup.

Para Alexandre Slivnik, especialista em Recursos Humanos e Treinamento, diretor executivo do IBEX (Institute for Business Excellence), instituto especializado no desenvolvimento de líderes e empresas de alta performance, o erro mais comum das organizações é transformar potencial em critério para promoção. Vice-presidente da Associação Brasileira de Treinamento e Desenvolvimento (ABTD) e professor convidado do MBA de Gestão Empresarial da FIA USP, ele afirma que liderança não pode ser tratada como recompensa pelo bom desempenho técnico. "Liderança é uma competência que precisa ser construída. Quando a empresa acelera esse processo, aumenta o risco de perder exatamente quem pretendia desenvolver."

Na avaliação do especialista em liderança e desenvolvimento humano, profissionais de alto desempenho costumam dominar sua função, mas isso não significa que estejam preparados para desenvolver pessoas, administrar conflitos ou tomar decisões sob pressão. Sem esse repertório, a promoção tende a gerar insegurança, frustração e perda de performance.

Para Slivnik, desenvolver talentos significa ampliar responsabilidades de forma



“Liderança é uma competência que precisa ser construída. Quando a empresa acelera esse processo, aumenta o risco de perder exatamente quem pretendia desenvolver

gradual, permitindo que o profissional consolide competências antes de assumir funções mais complexas. "O potencial é apenas o começo da trajetória. O crescimento sustentável acontece quando o profissional recebe desafios compatíveis com o seu momento de desenvolvimento."

Desenvolvimento de talentos exige preparação

O diagnóstico também aparece entre quem já ocupa cargos de gestão. O relatório State of the Global Workplace 2025 mostra que o engajamento dos gestores caiu de 30% para 27%, enquanto apenas 44% afirmam ter recebido treinamento formal para liderar equipes.

Na avaliação do diretor executivo do IBEX, muitas empresas ainda seguem uma lógica inversa: promovem primeiro e desenvolvem depois. Para ele, criar oportunidades de aprendizagem antes da promoção reduz riscos e fortalece a formação de futuras lideranças. "O líder precisa aprender antes de assumir a liderança. Projetos estratégicos, mentorias e experiências graduais formam gestores muito mais preparados do que uma promoção antecipada."

Segundo o executivo, assumir temporariamente projetos, coordenar equipes em iniciativas específicas e receber acompanhamento próximo da liderança permitem ampliar competências sem expor o profissional a responsabilidades para as quais ainda não está preparado.

Empresas fortes formam líderes antes de promovê-los

Para Alexandre, desenvolver talentos deixou de ser responsabilidade exclusiva do RH e passou a integrar a estratégia das empresas que desejam crescer de forma consistente.

Na prática, isso significa tratar a formação de líderes como um processo contínuo e não como uma resposta imediata à abertura de uma vaga. Empresas que estruturam esse desenvolvimento tendem a fortalecer a cultura organizacional e reduzir a perda de profissionais qualificados. "O papel da liderança é formar novos líderes. Organizações que constroem esse processo com método fortalecem a cultura organizacional, reduzem a rotatividade e criam equipes preparadas para sustentar o crescimento."

Na avaliação do professor convidado da FIA USP, respeitar o tempo de desenvolvimento continua sendo uma das principais características das empresas de alta performance. "Nem toda oportunidade precisa acontecer imediatamente. O verdadeiro líder não pergunta apenas quem demonstra potencial, mas quem já desenvolveu maturidade para assumir o próximo desafio com segurança."

O currículo já não basta, a nova moeda do mercado é a capacidade de aprender

O currículo sempre foi a principal ferramenta para contar a história de um profissional, exibindo diplomas, experiências, certificações e cargos ocupados, servindo como um resumo da carreira. ▶▶▶

Dados oficiais indicam cenário favorável para brasileiros que solicitam visto americano

Taxa ajustada de recusa caiu para 14,87%, o que corresponde a uma emissão estimada de 85,13% dos vistos de turismo e negócios. ▶▶▶

Uso excessivo de telas antes de dormir pode agravar o bruxismo e comprometer o sono

Estímulos causados por celulares, tablets e computadores dificultam o relaxamento, favorecem a insônia e podem intensificar episódios de apertamento e ranger dos dentes. ▶▶▶

Sete dicas para evitar golpes em viagens

Com a chegada das férias escolares de julho e o aumento da procura por viagens, hospedagens e atrações turísticas, cresce também a atuação de criminosos que utilizam a internet para aplicar golpes envolvendo reservas de hotéis, passagens aéreas e aluguel de imóveis por temporada. ▶▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

Negócios em Pauta

Foodbiz summit

20 | 08 | 2026

Evento reunirá lideranças do foodservice para discutir inovação, tecnologia e crescimento

O FoodBiz Summit 2026 já tem data marcada e promete reunir alguns dos principais nomes do mercado de alimentação fora do lar para debater tendências, desafios e oportunidades que estão moldando o futuro do setor. O encontro será realizado no dia 20 de agosto, no Welucci Village, em São Paulo, e deve receber cerca de 300 participantes entre executivos, operadores, fornecedores, investidores e profissionais do foodservice. Ao longo da programação, o evento abordará temas estratégicos para o desenvolvimento das empresas do setor, incluindo comportamento do consumidor, inteligência artificial aplicada ao foodservice, experiência do cliente, marketing, inovação e novos modelos de negócios. Como parte da agenda, o Instituto Foodservice Brasil (IFB) realizará sua plenária de agosto dentro do FoodBiz Summit, ampliando o alcance das discussões promovidas pela entidade e aproximando seus conteúdos de um público mais amplo de profissionais e empresas do mercado (<https://www.even3.com.br/foodbiz-summit-750178/>). ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

AI

Inscrições para competição de agentes de IA voltados para empresas

@Estão abertas as inscrições para o Crazy AI Talents, competição criada pela startup brasileira DataCrazy para descobrir profissionais especializados no desenvolvimento de agentes de inteligência artificial para atendimento, relacionamento com clientes, vendas e operações comerciais. Inspirada no formato do Britain's Got Talent, a iniciativa desafiará os participantes a desenvolver agentes capazes de atuar em situações reais de negócio, com avaliações feitas por especialistas, representantes do mercado e pela comunidade até a final, marcada para 26 de agosto. Enquanto a maior parte das competições de tecnologia avalia ideias ou protótipos, o Crazy AI Talents desafia os participantes a desenvolver agentes de inteligência artificial na plataforma da empresa para atender clientes reais, automatizar processos e resolver desafios de atendimento e vendas (<https://aitalent.datacrazy.io/>). ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 2](#)

Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter

▶▶▶ [Leia na página 4](#)



OPINIÃO

Data Mesh, Data Fabric e Lakehouse: moda tecnológica ou necessidade para as empresas?

Uma cliente inicia a compra pelo aplicativo, consulta a disponibilidade de um produto, recebe uma oferta personalizada e decide concluir a compra na loja física poucos minutos depois.

Para ela, todo o processo fez parte da mesma experiência. Para muitas empresas, porém, esse percurso ainda representa uma sequência de sistemas que não "conversam" entre si. O resultado é conhecido: preços diferentes entre canais, estoques inconsistentes, cadastros duplicados, recomendações irrelevantes e atendimentos que solicitam informações já fornecidas. Ou seja, o problema raramente está na falta de dados. Na maioria dos casos, ele está na forma como esses dados são compartilhados e utilizados.

É justamente nesse cenário que arquiteturas como **Data Mesh**, **Data Fabric** e **Lakehouse** ganharam espaço nas estratégias de transformação digital. Embora frequentemente apresentadas como tendências tecnológicas, elas respondem a uma necessidade cada vez mais urgente das organizações: transformar grandes volumes de informação em decisões rápidas, integradas e confiáveis. O grande erro é imaginar que essas abordagens competem entre si, já que, na prática, elas resolvem problemas diferentes e podem coexistir dentro da mesma estratégia de dados.

O **Lakehouse** estabelece uma base moderna para armazenar e processar grandes volumes de dados, reunindo a flexibilidade dos data lakes com a governança e a confiabilidade dos data warehouses. O **Data Fabric** atua como uma camada inteligente de integração, utilizando metadados e automação para conectar sistemas distintos - como ERP, CRM, e-commerce e pontos de venda - sem exigir grandes migrações tecnológicas. Já o **Data Mesh** representa uma transformação organizacional. Ao invés de concentrar toda a responsabilidade sobre os dados em uma única equipe, cada área do negócio passa a administrar seus próprios domínios, tratando os dados como produtos estratégicos para toda a empresa. Essa combinação ganha muita relevância em um mercado onde a quantidade de informações cresce em ritmo acelerado. Mas a tecnologia, por si só, não resolve o problema.

Implantar uma nova arquitetura sem revisar processos, governança e responsabilidades

Lucas Martins de Oliveira (*)

é, muitas vezes, apenas trocar a infraestrutura mantendo as falhas de origem. É comum encontrar organizações que investiram milhões em plataformas modernas, mas continuam convivendo com indicadores divergentes, duplicidade de informações e decisões baseadas em dados inconsistentes. O processo vai além da questão tecnológica, trata-se de uma questão de maturidade. Não existe uma arquitetura universal capaz de resolver todos os problemas de dados. O sucesso depende muito mais da estratégia adotada do que da tecnologia escolhida.

Esse talvez seja o maior erro cometido atualmente: buscar a ferramenta da moda antes de compreender o problema que precisa ser resolvido. Ou seja, uma empresa que ainda enfrenta dificuldades para consolidar informações de diferentes sistemas provavelmente obterá mais resultados estruturando uma base integrada do que distribuindo responsabilidades entre diversas áreas. Da mesma forma, organizações que já atingiram mais maturidade podem evoluir para modelos descentralizados, ampliando a autonomia das equipes sem comprometer a governança.

Na prática, existe uma sequência natural de evolução: o **Lakehouse** costuma representar a fundação tecnológica, consolidando dados de múltiplas fontes em uma infraestrutura mais eficiente. Sobre essa base, o **Data Fabric** reduz a complexidade da integração entre sistemas legados e plataformas modernas, automatizando processos que antes exigiam grande esforço operacional. Somente em estágios mais avançados de maturidade organizacional o **Data Mesh** tende a fazer sentido, distribuindo responsabilidades entre diferentes áreas de negócio e fortalecendo a cultura de dados.

Mais importante do que escolher entre uma arquitetura ou outra é compreender que nenhuma delas substitui uma estratégia consistente de governança. À medida que empresas ampliam seus canais digitais, incorporam inteligência artificial e personalizam a experiência dos clientes, a fragmentação dos dados pode comprometer diretamente competitividade e eficiência.

No fim, a pergunta não deveria ser se **Data Mesh**, **Data Fabric** ou **Lakehouse** são moda. A verdadeira questão é quanto custa ao seu negócio continuar tomando decisões com informações fragmentadas.

(*) Analista sênior de dados e consultor de engenharia analítica com 12 anos de experiência.



News@TI

Mastercard lança MATCH Pro Performance Indicators

A Mastercard anuncia o lançamento no Brasil do MATCH Pro Performance Indicators, uma nova funcionalidade dentro da plataforma MATCH Pro — ferramenta para credenciadoras e subcredenciadoras que operam na rede da Mastercard. A solução amplia o escopo da plataforma ao incorporar indicadores de desempenho e sinais de risco baseados em dados transacionais e de compliance, proporcionando uma visão mais robusta do comportamento de estabelecimentos e apoiando a identificação proativa de atividades suspeitas e más práticas, como fraudes e chargebacks (ou contestações de compra). Com 110 indicadores de performance, o MATCH Pro Performance Indicators permite consultar o desempenho de um estabelecimento comercial na rede da Mastercard, oferecendo uma visão holística de índices de fraudes reportadas, contestações (visando chargebacks, ou estornos), taxas de aprovação e compliance (www.mastercard.com).

Adolescentes chineses são recrutados para trabalhar com IA

Rest of World é uma organização jornalística internacional sem fins lucrativos, dedicada a cobrir como tecnologia, cultura e sociedade se entrelaçam fora dos grandes centros ocidentais.

Vivaldo José Breternitz (*)

Recentemente mostrou o caso de um menino chinês, que aos 13 anos já venceu competições nacionais de inteligência artificial, tem mais de 136 mil seguidores online e acaba de ser contratado por uma empresa da área de IA.

O fato ilustra bem para onde a indústria de tecnologia chinesa está caminhando. Antes, as empresas esperavam os recém-formados baterem à porta. Agora, buscam cada vez mais cedo: primeiro entre universitários e, cada vez mais, entre adolescentes, na tentativa de identificar talentos raros antes da concorrência.

O motivo é simples: há uma falta séria de mão de obra naquele país. A consultoria McKinsey estima que a China pode ter um déficit de 5 milhões de profissionais de IA até 2030; hoje já há mais vagas abertas do que pessoas qualificadas para as preencher, gerando situações como a da Tencent, um dos maiores conglomerados de tecnologia da China, que lançou campos de treinamento para jovens de 13 a 18 anos, abordando desde gestão de produtos de IA até computação quântica.

A montadora Geely também inverteu a lógica tradicional: recruta alunos do ensino médio, treina-os em IA e tecnologia de veículos elétricos durante os estudos e garante a eles emprego com salário equivalente ao de um recém-formado em um curso superior.

Já a MiniMax, uma das principais startups de IA do país, afirma que ainda não con-



Creativa_images_CANVA

trata secundaristas, mas deixou de exigir diploma universitário; para a empresa, curiosidade e capacidade bruta contam mais do que títulos acadêmicos.

Essas mudanças não são exclusivas da China. Sergey Brin, cofundador do Google, já declarou que a empresa está cada vez mais aberta a contratar pessoas sem curso superior. No fim das contas, a inteligência artificial não está apenas transformando os empregos, está redefinindo quem pode ser considerado para eles. Idade, currículo tradicional e diplomas começam a pesar menos diante da habilidade e da curiosidade.

O discurso celebra inovação e competitividade, porém, pouco se fala sobre os impactos psicológicos de transformar adolescentes em profissionais tão cedo.

Novas tecnologias remodelam profissões e criam novas oportunidades no mercado de trabalho

Inteligência Artificial, Machine Learning, Internet das Coisas (IoT), Gêmeos Digitais, Robôs Colaborativos e Automação Industrial transformam rapidamente o funcionamento de empresas e indústrias em todo o mundo. Mais do que substituir funções, essas tecnologias estão remodelando profissões, criando novas oportunidades e redefinindo as competências exigidas pelo mercado de trabalho. O futuro do trabalho, a necessidade de requalificação profissional e os impactos da automação estão entre os principais temas das discussões econômicas e industriais atuais. Segundo Marcosiris Amorim Pessoa, membro sênior do Instituto de Engenheiros Elétricos e Eletrônicos (IEEE), maior organização profissional técnica do mundo dedicada ao avanço da tecnologia em benefício da humanidade, a transformação em curso representa uma nova etapa da transição industrial.

"A quantidade de dados produzidos diariamente cresce de forma exponencial. Esse ecossistema cria demanda por profissionais capazes de transformar dados em conhecimento e decisões", afirma. Nesse cenário, a ciência de dados desponta como uma das áreas mais promissoras da próxima década. Entretanto, o especialista destaca que a expansão do setor está diretamente ligada à digitalização de praticamente todos os segmentos da economia. "A inteligência artificial se tornou um fator transformador significativo e, em muitos casos, deixou de ser um diferencial para se tornar um requisito profissional", explica Marcosiris. Segundo ele, profissionais que utilizam a IA para potencializar produtividade, acelerar análises e melhorar a tomada de decisão terão vantagens competitivas importantes no mercado de trabalho dos próximos anos.

A ascensão dos profissionais híbridos

Ao contrário da percepção de que a inteligência artificial eliminará empregos em larga escala, o especialista acredita que a principal mudança ocorrerá no perfil dos profissionais demandados pelas organizações. "O profissional do futuro precisa ser versátil, mas também especialista em uma determinada área. Os



Marcosiris Amorim, Engenheiro e membro do IEEE

profissionais superficiais e excessivamente dependentes de tarefas repetitivas estarão mais expostos aos impactos da automação", afirma. Empresas buscam cada vez mais profissionais capazes de unir conhecimentos de ciência de dados, engenharia de software, inteligência artificial generativa e compreensão das necessidades do negócio. Essa convergência tecnológica vem impulsionando a procura por perfis híbridos capazes de atuar na intersecção entre tecnologia, estratégia e operação.

Analista de dados continua sendo a principal porta de entrada

Para estudantes e jovens profissionais interessados em ingressar nesse mercado, Marcosiris aponta que o cargo de analista de dados continua sendo o caminho mais realista para iniciar a carreira. Nos primeiros anos, os profissionais normalmente desenvolvem conhecimento sobre os processos da empresa e aprendem a utilizar as ferramentas e metodologias adequadas para cada contexto organizacional. Entre dois e quatro anos de experiência, passam a liderar projetos completos e costumam iniciar processos de especialização em setores específicos ou tecnologias determinadas.

Após esse período, geralmente surge a decisão entre seguir uma trajetória gerencial ou aprofundar conhecimentos técnicos e científicos.

Escassez de profissionais especializados em IA

Apesar do crescimento das oportunidades, existe uma dificuldade crescente para encontrar profissionais capazes de transformar soluções experimentais de Inteligência Artificial em aplicações reais e escaláveis. "Existe uma demanda crescente por profissionais capazes de levar soluções de IA e machine learning da fase experimental para produção em projetos reais", destaca o especialista.

Universidade e mercado ainda caminham em velocidades diferentes

Outro desafio enfrentado pelas organizações é a distância entre a formação acadêmica tradicional e as demandas atuais do mercado. "A academia fornece a base necessária, mas o mercado procura profissionais capazes de participar de projetos reais com pouca necessidade de adaptação ou retrabalho", explica. Para o especialista, essa diferença não é exclusiva da área tecnológica, mas se torna mais evidente em setores impulsionados pela rápida evolução da inteligência artificial. A experiência prática, a participação em projetos aplicados e o contato com desafios reais das organizações são diferenciais cada vez mais importantes.

Soft skills ganham protagonismo na era da IA

Se as habilidades técnicas continuam essenciais, as competências interpessoais também assumem papel estratégico na nova economia digital. "A inteligência artificial ainda não consegue explicar contextos complexos, construir narrativas consistentes ou alinhar expectativas entre diferentes áreas de uma organização. Por isso, comunicação e storytelling serão habilidades cada vez mais valorizadas", afirma Marcosiris. Projetos envolvendo inteligência artificial exigem interação constante entre áreas técnicas, gestores, clientes e diferentes stakeholders, aumentando a importância das competências humanas.

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.

Geração Z fortalece consumo de água mineral

Varejo aponta diminuição do álcool e foco no bem-estar

A busca por hábitos mais saudáveis vem transformando o comportamento de consumo dos brasileiros, especialmente entre a Geração Z (nascidos a partir de 1995). Mais atenta ao bem-estar, à qualidade de vida e à composição dos produtos que consome, essa turma tem reduzido o consumo de bebidas açucaradas e alcoólicas, ao mesmo tempo em que amplia a preferência por opções mais naturais, como a água mineral.

E o varejo percebeu essa mudança de comportamento. Levantamento da Scanntech mostra que, entre 2022 e 2025, a água foi a categoria que mais cresceu em volume de vendas nos supermercados, com alta de 59,6%. No mesmo período, categorias como suco pronto (-11%) e cerveja (-6,8%) registraram queda nas vendas, reforçando uma mudança nas escolhas dos brasileiros em direção



a opções mais alinhadas à saúde e ao bem-estar.

A mudança de hábitos é ainda mais evidente entre a Geração Z. Segundo a pesquisa EY Consumer Beverage Survey, realizada com 1.001 consumidores brasileiros, os jovens apresentam menor frequência de consumo de bebidas alcoólicas do que as gerações anteriores e atribuem maior importância à saúde e ao bem-estar na escolha das bebidas que consomem. O resultado reforça a tendên-

cia de um consumo mais consciente e alinhado a um estilo de vida saudável.

Para a Associação Brasileira da Indústria de Águas Minerais Naturais (ABINAM), o avanço da água mineral natural reflete uma transformação estrutural no mercado de bebidas, liderada principalmente pelos consumidores mais jovens. “A Geração Z está redefinindo a forma como o mercado enxerga o consumo de bebidas. Observamos um público que valoriza escolhas mais equilibradas, naturais e

alinhadas ao bem-estar. Nesse contexto, a água mineral natural deixa de ser apenas uma opção para matar a sede e passa a ocupar um papel central em um estilo de vida mais saudável, substituindo, em muitos momentos de consumo, bebidas açucaradas e alcoólicas.”, afirma a professora Petra Sanchez Sanchez, doutora em Saúde Pública pela USP e presidente do Comitê Científico da ABINAM.

Segundo a entidade, a mudança acompanha uma tendência global de consumidores mais informados, que analisam não apenas sabor e preço, mas também origem, qualidade e benefícios dos produtos que levam para casa. A ABINAM destaca que essa transformação representa uma oportunidade para ampliar o acesso à informação sobre a importância da hidratação adequada e reforçar o papel da água mineral natural como um alimento essencial para a saúde e o bem-estar da população.

Cidades mais resilientes: como a construção civil responde às mudanças climáticas com tecnologia e materiais

Selmo Soares (*)

Nas últimas décadas, os eventos climáticos extremos deixaram de ser exceção para se tornar parte da realidade urbana. Chuvas intensas, enchentes repentinas, ondas de calor e variações bruscas de temperatura já fazem parte do calendário de praticamente todas as grandes cidades brasileiras. Diante desse cenário, a construção civil ocupa um papel central na resposta a esses desafios, seja na forma como projeta novas edificações, seja na maneira como reabilita estruturas existentes.

Dessa forma, a resiliência urbana, conceito que ganhou força nas últimas décadas, parte do princípio de que cidades precisam ser capazes de absorver, se adaptar e se recuperar de perturbações climáticas sem perder sua funcionalidade. Na prática, isso significa repensar desde o planejamento urbano até os materiais utilizados nas construções.

Um dos campos mais relevantes nessa transformação é a impermeabilização. Estruturas expostas à umidade excessiva, seja pela infiltração de água da chuva ou pelo contato com o solo, são mais vulneráveis à deterioração acelerada, ao surgimento de patologias e, em casos extremos, ao comprometimento estrutural. Portanto, os sistemas de impermeabilização de alta performance passaram a ser componentes essenciais do planejamento de edificações mais duráveis e seguras.

Da mesma forma, soluções de drenagem urbana têm ganhado protagonismo. Pisos permeáveis, jardins de chuva, telhados verdes e sistemas de captação e reuso de águas pluviais são exemplos de tecnologias que ajudam a reduzir o impacto das chuvas intensas sobre a infraestrutura das cidades, diminuindo alagamentos e aliviando a pressão sobre os sistemas de esgoto.

No campo dos materiais, a inovação também avança. O desenvolvimento de concretos mais resistentes à variação de temperatura, revestimentos com maior capacidade de proteção contra a umidade e soluções que combinam desempenho estrutural com eficiência energética refletem uma indústria que precisa entregar mais do que estética ou custo competitivo. Segundo o Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas, as cidades concentram mais de 70% das emissões globais de gases de efeito estufa, o que reforça a urgência de torná-las mais eficientes e adaptadas.

Outro ponto fundamental a ser destacado é que a tecnologia digital também tem contribuído para esse processo. Ferramentas de modelagem climática, simulação de desempenho de edificações e monitoramento em tempo real permitem que engenheiros e arquitetos tomem decisões mais precisas desde a fase de projeto, reduzindo riscos e aumentando a vida útil das construções.

É importante reconhecer que a transição para uma construção mais resiliente não acontece de forma isolada. Ela depende da integração entre fabricantes de materiais, projetistas, construtores e poder público, além de uma regulação que incentive boas práticas e estabeleça padrões mínimos de desempenho ambiental.

Portanto, vale concluir que o momento pede que a construção civil deixe de reagir aos efeitos das mudanças climáticas para assumir um papel ativo na mitigação dos seus impactos. Edificações mais resilientes não protegem apenas quem as habita, mas contribuem para cidades mais seguras, funcionais e preparadas para os desafios que estão por vir.

(*) **Selmo Soares é Gerente Executivo de Inovação e Desenvolvimento da Viapol**

Evento promete impulsionar carreiras femininas

Construir uma carreira de sucesso vai muito além da qualificação técnica. Saber se posicionar, criar conexões estratégicas e comunicar o próprio valor são habilidades cada vez mais importantes para quem deseja se destacar. Com esse objetivo, a especialista em carreiras femininas Thaís Roque, fundadora do TR Circle – ecossistema de aceleração de negócios criados por mulheres cujo faturamento combinado das participantes ultrapassa R\$ 400

milhões –, promoverá encontro no dia 22 de agosto.

Voltado tanto para profissionais que atuam no mercado corporativo quanto para empreendedoras, o encontro presencial é pago e reunirá cerca de 90 participantes, em uma programação sobre posicionamento profissional, prospecção ativa de clientes, construção de marcas com propósito, cultura organizacional,

marketing, gestão financeira e networking estratégico. “O Acelere Sua Carreira nasceu para ajudar mulheres a entenderem que uma carreira de sucesso não acontece por acaso. Queremos que as participantes saiam da imersão com ferramentas aplicáveis, mais clareza sobre seus objetivos e, principalmente, confiança para tomar decisões que acelerem sua trajetória”, afirma Thaís Roque.



Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

www.netjen.com.br

3106-4171



Dia dos Pais

O Prativiera Shopping, de Caxias do Sul (RS), projeta um crescimento de 10% nas vendas para o Dia dos Pais deste ano, em comparação com o mesmo período do ano passado. Para estimular a movimentação no centro comercial, será realizada, entre os dias 3 e 8 de agosto, uma campanha envolvendo todas as lojas. “A expectativa é alcançarmos um crescimento de aproximadamente 10% nas vendas em relação ao Dia dos Pais do ano passado. Além da variedade de produtos e serviços, teremos uma campanha promocional e ações do Clube de Vantagens, que devem contribuir para aumentar a circulação de consumidores e o movimento das lojas”, afirma o gerente João Prativiera Neto.

Dados/IA

A Simbiox – consultoria de TI, especializada no desenvolvimento de soluções digitais, Inteligência Artificial, Dados, Cloud, Business Intelligence e automação de processos, anuncia seu posicionamento estratégico como consultoria global de tecnologia e processos, reforçando o modelo orientado ao negócio do cliente, com eficiência para conectar estratégia, tecnologia e resultados. As empresas passaram a perceber que investir em tecnologia já não é suficiente para garantir produtividade, competitividade e crescimento. “Apesar da aceleração dos investimentos em Inteligência Artificial, Dados e Cloud, muitas organizações ainda têm dificuldades para transformar essas iniciativas em resultados concretos”, afirma Nilson Busto, CIO e Head de Soluções da Simbiox. A empresa consolidou nos últimos anos uma atuação baseada na proximidade com o cliente, na compreensão dos desafios de cada operação e na definição das tecnologias mais adequadas para cada realidade.

Dinamize + Atendo

Referência no país em automação de marketing e CRM, a Dinamize anuncia a aquisição da Atendo, plataforma de suporte de atendimento que amplia a integração entre marketing, vendas e relacionamento com os clientes. Com a incorporação da ferramenta, a empresa projeta um crescimento de 30% no faturamento, com um incremento de cerca de R\$ 8 milhões em receita em dois anos. Em 2025, o faturamento da Dinamize bateu na casa dos R\$ 24 milhões. O movimento estratégico reforça a expansão nacional da empresa e atende uma demanda do mercado que busca melhorar os processos de aquisição, conversão, vendas e pós-venda. A Atendo será incorporada ao ecossistema da Dinamize para complementar o CRM, o módulo de WhatsApp e as ferramentas de automação de marketing.

Networking Internacional

A NewCo – boutique internacional de networking e uma autoridade em estratégias de relacionamento – acaba de anunciar sua chegada em Lisboa, capital de Portugal. O novo escritório passa a funcionar como o hub europeu da empresa, e reforça sua capacidade para assessorar clientes em transações cross-border e em oportunidades estratégicas de crescimento na Europa, no Golfo (GCC), na Ásia e nas Américas. Mais dois escritórios estão nos planos para os próximos meses: um no Chile e outro no Oriente Médio (em país a ser definido). “Essa expansão para outros países responde à crescente procura de empresas, empreendedores e investidores, por assessoria de alto nível e com profundo conhecimento e experiência em expansão internacional, fusões e aquisições (M&A), captação e parcerias estratégicas”, afirma Martha Leonardis, CEO e fundadora da NewCo, empresa de capital nacional.



nelson.tucci@netjen.com.br

Climate Week

Na próxima segunda, 03, começa a Climate Week São Paulo 2026. Abertura acontecerá na B3 (Bolsa de Valores do Brasil), centro de São Paulo, com debate sobre como destravar investimentos para a transição climática. O painel “Capital Catalisador: como parcerias público-privadas destravam investimentos para a transição climática” irá reunir representantes da B3, CEBDS e World Climate Foundation para discutir o papel do mercado de capitais, das parcerias público-privadas e dos instrumentos financeiros na mobilização de recursos para soluções climáticas. Ao final, também acontece o “Toque de Campanha pelo Clima”, marcando oficialmente a abertura da Climate Week.

Inclusão produtiva

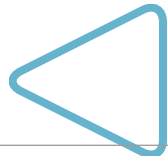
Para marcar seus 25 anos de atuação, a United Way Brasil realizará no próximo dia 3 de agosto encontro em São Paulo (SP) sobre Inclusão Produtiva de Jovens, Filantropia Estratégica e Voluntariado Corporativo. O evento reunirá especialistas, lideranças do setor privado, organizações da sociedade civil e jovens para debater mudanças sistêmicas e o futuro do investimento social no Brasil. Sediado na AMCHAM (Rua da Paz, 1431, Chácara Santo Antônio), o evento está dividido em dois momentos estratégicos, manhã e tarde, abordando a inclusão produtiva das novas gerações, a filantropia transformadora e o lançamento de pesquisa inédita sobre o panorama do voluntariado corporativo no Brasil (<https://www.linkedin.com/company/unitedwaybrasil/>)

Minha Casa

Em ano eleitoral, o programa “Minha Casa, Minha Vida” voltou ao centro do mercado imobiliário com uma proposta que pode ampliar o alcance do programa para famílias com renda de até R\$ 21 mil. A medida ainda depende de análise e aprovação, mas já chama atenção por mexer em um ponto sensível da política habitacional: até onde um programa criado para facilitar o acesso à moradia deve avançar sobre a classe média e quais fontes de recursos sustentariam essa expansão? Murilo Arjona, especialista em financiamento imobiliário, avalia que a proposta precisa ser dividida em duas discussões. A primeira envolve a criação de novas subfaixas dentro da Faixa 3, com juros menores para famílias com renda intermediária; a segunda, mais ampla e controversa, trata da possível ampliação da Faixa 4 para rendas mais altas, podendo chegar ao limite de R\$ 21 mil mensais. Assunto deve render.

Violência Infantil

Em 27 de julho comemorou-se o Dia do Pediatra. E nada mais sustentável que cuidar da primeira e segunda infâncias. Aproveitando a exposição, a Sociedade Cearense de Pediatria (Socep) lançou uma campanha de combate à violência infantil, intitulada “Grito de Alerta: atenção e proteção de crianças e adolescentes”. Esta ação visa a ampliação do debate, conscientizando toda a sociedade em um momento no qual todos devem se debruçar. Somente no Ceará foram registradas 2.619 denúncias de violência física contra crianças de até 11 anos por meio do Disque 100, conforme dados divulgados em junho último pelo Ministério dos Direitos Humanos e da Cidadania (MDHC). No país são mais de 685.000 notificações de violência contra crianças e adolescentes registradas entre 2020 e 2025.





Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)



A Águia Solidária e o Planeta Azul

Cilene Queiroz – Guilherme Rocha (Ilustr) - LC- A autora que é mato grossense, artista plástica, bióloga, filantropa, criou uma estória para alertar sobre os maus tratos que cometemos contra nossas matas, rios e oceanos. Três amigos nada comuns, andam por florestas e sobrevoam por mares, locais onde a poluição é um gravame. Ficaram chocados com o que viram. Entre aventuras e peripécias ensinam qual o caminho para evitar um mal maior, e salvar a tão sofrida natureza. Impresso numa espécie de cartolina, com belíssimas ilustrações, deverá ser lido por crianças e adultos. Tomara seus ensinamentos recebam boa e necessária atenção. Nobre intenção!



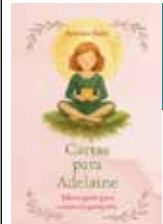
Sucesso em Vendas

Brian Tracy – Hábito – Brian é uma referência internacional quando o assunto é sucesso em vendas. Autor de várias obras, nesta ensina o salutar caminho para êxito em vendas nas plataformas virtuais. Elenca cinco principais passos para isso. Mistura, psicologia, filosofia, educação, talento para gerar elemento que dá título à obra. Sua vasta e profunda experiência qualifica-o como ícone no assunto. Afinal, as plataformas virtuais cada vez mais invadem nossos lares e negócios, tornando-se uma via inexorável. Boas vendas!!



Inferno em Alto-Mar: Desventuras do trabalho a bordo de navios de cruzeiro

Igor Sanches – Viseu – Viajar pelo mundo, conhecer e vivenciar sabores, odores, costumes diferentes, é um sonho inato ao ser humano. Fazer isso num cruzeiro marítimo torna o sonho algo a ser perseguido! Trabalhar num desses transatlânticos, maravilhosos é uma realização. Todavia, nem tudo floresce com bom aroma nessas “transnaves”. O bastidor trabalhista desses glamorosos ambientes é relatado sem medos ou pruridos pelo autor. Momentos felizes, outros nem tanto, são desfiados, servindo de alerta aos interessados nessas quase desiludidas aventuras. Boa jornada!



Cartas para Adelaine

Berenice Shakti – Fisioterapeuta pélvica e sempre preocupada com a saúde da mulher, criou, a partir do seu livro “O diário de Adelaine!”, um box com livreto e 25 cards para trazer a público assuntos que deveriam ser abordados no seio das famílias. Desafortunadamente, são pouco mencionados, quando não escondidos. Assuntos tais como: menarca, puberdade, auto cuidados, menstruação, são tratados com muita delicadeza e seriedade, incluindo afetividade, relacionamentos, etc. Em suma a ideia é contextualizar um tema educacional deveras importante, evitando más interpretações e consequentemente problemas advindos da falta da devida comunicação. Deverá ser lido por pais, responsáveis, professores, meninos e meninas. Muito útil!!!

www.bcctelevision.com.br

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!



Com apresentação de Ralph Peter.



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: **HENRIQUE MARCHETTI OLIVEIRA DA SILVA**, profissão: bancário, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 25/09/2002, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Elinaldo Oliveira da Silva e de Monalisa Fatima Marchetti Oliveira da Silva. A pretendente: **CAMILA LIRA BUENO**, profissão: fisioterapeuta, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 08/03/2002, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Samuel Bueno da Silva e de Maria Claudiene de Lira.

O pretendente: **DANILO FERREIRA DA SILVA**, profissão: supervisor financeiro, estado civil: solteiro, naturalidade: Ilhéus, BA, data-nascimento: 31/01/1980, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Djalma Ferreira da Silva e de Maurisia Ferreira da Silva. A pretendente: **ERIKA FERREIRA ALVES**, profissão: especialista fiscal, estado civil: viúva, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 01/11/1983, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Henrique Ferreira de Jesus e de Irene Souza da Fonseca.

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

Amazonia Bio Group leva a força da floresta amazônica para o mercado global

Além de evitar desmatamento, companhia gera lucro para a bioeconomia local da região; alimentos são comercializados para mais de 30 países

Segundo a Future Market Insights (FMI), o mercado global de açaí movimentou US\$ 1,7 bilhão em 2025 e deve alcançar US\$ 3,6 bilhões até 2035. O Brasil lidera o ranking mundial de exportação da fruta. E é neste mercado que a Amazonia Bio Group se destaca. A companhia, fundada em 2015 é uma plataforma bioindustrial verticalizada, que exporta superfrutos nativos da Amazônia, como açaí, acerola, guaraná, cupuaçu e camu-camu, para mais de 30 países. Com ingredientes funcionais de alta performance, as fábricas próprias realizam o processo de liofilização, ou transformam a fruta em uma espécie de ‘purês’ com alta concentração. Foram 4.605 pedidos ou 11.177 toneladas processadas em mais de 10 anos.

“Grande parte do açaí selvagem simplesmente apodrecia e morria na floresta por falta de compradores e infraestrutura de processamento. Ao mesmo tempo, comunidades locais sofriam pressão e exploração de atravessadores. Nós queremos ajudar a diminuir isso, comprando diretamente das cooperativas regionais, pagando preço justo e dividindo lucros. O grande ‘porquê’ do negócio é provar que a floresta em pé é muito mais rentável do que derrubada, gerando um modelo rastreável de agricultura regenerativa que combate ativamente o desmatamento”, afirma Felipe Franzina, CEO e fundador da Amazonia Bio Group.

Produtos Amazônia Bio Group.

As frutas são colhidas na Floresta Amazônica por pequenos produtores e cooperativas - a companhia mantém parcerias com comunidades no Amapá e Pará. Depois, são enviadas para fábricas próprias, localizadas no Amapá - que tem expectativa de chegar a mais de 9 mil toneladas processadas em 2027. Nelas, é feita a liofilização, em que sofrem desidratação sob pressão controlada e baixas temperaturas (abaixo de 45°C) que retira a água da fruta e a transforma em pó, mantendo 99,9% de suas propriedades nutricionais, sabor e cor naturais.

“Atendemos a indústria global de alimentos, cosméticos e nutracêuticos. Por isso, nosso intuito também era de que esses frutos chegassem com maior valor nutricional e benefícios que comprovadamente possuem. E para preservar os bioativos das frutas, como os antioxidan-

tes antienvelhecimento do açaí, ou a vitamina C da acerola, a liofilização é essencial. Ouseja, o cliente não compra o sabor da banana, mas sim a banana de verdade”, pontua Franzina.

A empresa cresceu 61,8% no último ano e deve dobrar a receita ainda em 2026. Parte da estratégia está na marca Authentic Fruits, uma linha de smoothies voltada para o consumidor, com cinco versões diferentes, cada uma associada a um benefício funcional, como imunidade, digestão ou energia. Os produtos não levam açúcar adicionado e não precisam de refrigeração, com validade de até dois anos graças à tecnologia de processamento e envase.

“Nossa expectativa é trazer o item também para o Brasil. A expansão para o mercado brasileiro está prevista como próxima etapa da estratégia D2C, com ope-

ração com supermercados e fábricas para aumentar a demanda”, afirma o CEO da empresa.

Em impacto ESG, a companhia ajudou a preservar 2,26 milhões de árvores sob gestão sustentável, com impacto de 45.550 vidas, entre agricultores e comunidades envolvidas.

O paulistano e fundador da Amazonia Bio Group, Felipe Franzina construiu carreira no mercado financeiro, no Banco Votorantim, onde ingressou como trainee e passou mais de quatro anos trabalhando com exportadores brasileiros. Depois disso, migrou para um mestrado em economia na renomada universidade de Sorbonne, na França.

“Eu queria fundar um negócio que unisse o que sei fazer de melhor, que é captar dinheiro barato e criar comunidades, tudo isso aplicado a um produto global que tivesse alta demanda. Foi então que conheci mais profundamente o potencial do açaí e dos produtores locais do Norte do Brasil”, conta o empreendedor, que é uma das principais vozes da bioeconomia amazônica, como palestrante na COP30, reconhecido por ministros e pela Princesa Real Astrid, da Bélgica,

Atualmente, a Amazonia Bio Group atua de forma global, com escritórios de gestão logística e comercial no Brasil, em Portugal e na Bélgica.

A confiança virou o principal KPI da era da IA

Rubens Lenzi (*)

Durante muito tempo, a performance das áreas de Customer Experience (CX) foi medida por indicadores clássicos como NPS, CSAT, Tempo Médio de Atendimento (TMA) e Resolução no Primeiro Contato (FCR). Embora essas métricas continuem sendo fundamentais, a rápida incorporação da Inteligência Artificial ao relacionamento com o cliente adicionou uma nova variável - e talvez a mais crítica - à equação: a confiança.

Chatbots avançados, assistentes virtuais, motores de recomendação e agentes autônomos já aceleram interações e reduzem o Custo de Servir. Porém, à medida que a IA assume um papel decisivo na jornada do consumidor, surge a pergunta inevitável: o seu cliente realmente confia nas decisões tomadas pela tecnologia?

O dado que define a nova exigência

Os números mostram que a falta de transparência afeta diretamente a percepção de marca. Uma pesquisa global da Salesforce revelou que 61% dos consumidores afirmam que o avanço da IA torna ainda mais importante que as empresas sejam confiáveis. Além disso, 72% consideram essencial saber quando estão interagindo com uma inteligência artificial e não com um ser humano.

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: **RUAN SILVA SANTOS**, estado civil solteiro, filho de José Arquilino dos Santos e de Eliana Maria da Silva Santos, residente e domiciliado em São Paulo - SP. O pretendente: **FÁBIO TUCCI TEODOSIO**, estado civil solteiro, filho de Edson Teodosio e de Joana Tucci Teodosio, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - 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

Ou seja, um atendimento pode ser concluído em poucos segundos, mas se o consumidor não compreender como aquela resposta foi construída ou desconfiar do uso dos seus dados, a experiência será percebida como negativa. A IA aumentou a eficiência, mas elevou drasticamente o nível de exigência.

Os quatro pilares da confiança em CX Tech

Diferente de métricas transacionais, a confiança não pode ser resumida a um único número de painel. Ela é o resultado de quatro pilares estruturais ao longo da jornada:

- 1) Transparência radical:** O cliente precisa saber claramente quando está falando com um sistema automatizado. O fim da opacidade é o primeiro passo para a aceitação da tecnologia.
- 2) Consistência de respostas:** Informações contraditórias ou mudanças inesperadas no comportamento do agente de IA destroem a credibilidade da marca em segundos.
- 3) Sensação de controle:** A tecnologia gera mais confiança quando o consumidor sabe que pode corrigir dados, contestar uma decisão ou migrar para o atendimento humano a qualquer momento.
- 4) Governança e proteção de dados (LGPD):** O cliente exige clareza sobre como suas informações são armazenadas e utilizadas. A segurança de dados é o contrato moral da era digital.

Conclusão: eficiência sem confiança não gera lealdade. O futuro do Customer Experience não será definido por uma disputa entre humanos e máquinas, mas pela qualidade da orquestração entre ambos. A IA entrega escala e velocidade; o ser humano oferece contexto, empatia e discernimento.

No fim das contas, a tecnologia pode otimizar processos e cortar custos, mas somente a confiança é capaz de transformar uma interação automatizada em um relacionamento duradouro e rentável.

(*) Especialista em transformação digital e diretor de CX Tech.

Os acionistas aprovam a distribuição integral dos lucros debitados à conta de Reserva de Lucros aos acionistas titulares da ação preferencial de Classe A, de ações preferenciais de Classe B, e das ações ordinárias da Companhia, proporcionalmente à ação preferencial de Classe A, ações preferenciais de Classe B, e ações ordinárias de emissão da Companhia detidas por cada um, recebendo os acionistas titulares de ações preferenciais de Classe A e Classe B, observados os termos do Estatuto Social da Companhia, dividendos 1% maiores do que os distribuídos às ações ordinárias. Os valores ora distribuídos aos acionistas titulares da ação preferencial de Classe A, ações preferenciais de Classe B, ações ordinárias deverão ser pagos, entregues, creditados e/ou empregados até 31/12/28, com base no Balanço Patrimonial e demais Demonstrações Financeiras levantadas em 31/12/28, no montante de R\$ 21.479.050,73, da seguinte forma: (a) o percentual de 5%, no montante de R\$ 10.739.652,54 será alocado à conta de Reserva Legal; (b) o percentual de 10% no montante de R\$ 20.405.339,82, é distribuído ao titular de Partes Beneficiárias, nesta data, proporcionalmente à quantidade de títulos detidos; e (c) o saldo, no montante de R\$ 183.648.058,37, é distribuído aos acionistas titulares da ação preferencial de Classe A, de ações preferenciais de Classe B, e de ações ordinárias, nesta data, proporcionalmente às ações preferenciais de Classe A, ações preferenciais de Classe B, e ações ordinárias de emissão da Companhia detidas por cada um, recebendo os acionistas titulares de ações preferenciais de Classe A e Classe B, observados os termos do Estatuto Social da Companhia, dividendos 1% maiores do que os distribuídos às ações ordinárias. Os valores ora distribuídos aos acionistas titulares da ação preferencial de Classe A, ações preferenciais de Classe B, ações ordinárias deverão ser pagos, entregues, creditados e/ou empregados até 31/12/28, com base no Balanço Patrimonial e demais Demonstrações Financeiras levantadas em 31/12/28, no montante total de R\$ 204.053.398,19, deverão ser pagos, entregues, creditados e/ou empregados até 31/12/28, e deverão ser contabilizados na conta de "Dividendos a Pagar" no passivo da Companhia até o seu efetivo pagamento, crédito, entrega e/ou emprego, devendo: (a) o montante equivalente a R\$ 20.405.339,82 devido ao acionista Arthur Lopes Ribeiro Penido ser pago, entregue, creditado e/ou empregado até 31/12/28; (b) o montante equivalente a R\$ 22.761.933,52 devido à acionista Lucia Albertina Lopes Penido ser pago, entregue, creditado e/ou empregado até 31/12/28; (c) o montante equivalente a R\$ 22.761.933,52 devido ao acionista Matheus Lopes Ribeiro Penido ser pago, entregue, creditado e/ou empregado até 31/12/28; (d) o montante equivalente a R\$ 22.761.933,52 devido ao acionista Thiago Lopes Ribeiro Penido ser pago, entregue, creditado e/ou empregado até 31/12/28; (e) o montante equivalente a R\$ 0,09 devido ao acionista Thadeu Luciano Marcondes Penido ser pago, entregue, creditado e/ou empregado até 31/12/28; (f) o montante equivalente a R\$ 45.912.014,55 devido ao acionista Mathheus Lopes Ribeiro Penido ser pago, entregue, creditado e/ou empregado até 31/12/28; (g) o montante equivalente a R\$ 45.912.014,55 devido ao acionista Thiago Lopes Ribeiro Penido ser pago, entregue, creditado e/ou empregado até 31/12/28; (h) o montante equivalente a R\$ 45.912.014,55 devido ao acionista Lucia Albertina Lopes Penido ser pago, entregue, creditado e/ou empregado até 31/12/28; (i) o montante equivalente a R\$ 45.912.014,55 devido ao acionista Mathheus Lopes Ribeiro Penido ser pago, entregue, creditado e/ou empregado até 31/12/28; (j) o montante equivalente a R\$ 45.912.014,55 devido ao acionista Thiago Lopes Ribeiro Penido ser pago, entregue, creditado e/ou empregado até 31/12/28; (k) o montante equivalente a R\$ 45.912.014,55 devido ao acionista Lucia Albertina Lopes Penido ser pago, entregue, creditado e/ou empregado até 31/12/28; (l) o montante equivalente a R\$ 45.912.014,55 devido ao acionista Mathheus Lopes Ribeiro Penido ser pago, entregue, creditado e/ou empregado até 31/12/28; (m) o montante equivalente a R\$ 45.912.014,55 devido ao acionista Thiago Lopes Ribeiro Penido ser pago, entregue, creditado e/ou empregado até 31/12/28; (n) Os acionistas aprovam, nesta data, a distribuição do saldo de lucros apurados de 1/1/25 a 31/12/25, com base em Balanço Patrimonial e demais Demonstrações Financeiras a serem levantadas em 31/12/25, observada (a) a alocação do percentual de 5% em Reserva Legal, (b) a destinação de 10% aos titulares de Partes Beneficiárias, e (c) a destinação do saldo aos acionistas titulares de ações preferenciais de Classe A, acionistas titulares de ações preferenciais de Classe B, e aos acionistas titulares de ações ordinárias, proporcionalmente às ações preferenciais de Classe A, ações preferenciais de Classe B, e ações ordinárias de emissão da Companhia detidas por cada um, recebendo os acionistas titulares de ações preferenciais de Classe A e Classe B dividendos 1% maiores do que os distribuídos às ações ordinárias, conforme o disposto no Estatuto Social da Companhia. Os valores ora distribuídos aos acionistas titulares da ação preferencial de Classe A, ações preferenciais de Classe B, ações ordinárias deverão ser contabilizados na conta de "Dividendos a Pagar" no passivo da Companhia até o seu efetivo pagamento, crédito, entrega e/ou emprego, o que deverá também ocorrer até 31/12/28. (vi) A Diretoria fica desde já autorizada a tomar todas as providências necessárias para a implementação das deliberações acima tomadas. Nada mais. JUCESP.1.046.759/26-7 em 27/12/26. Marina Centurion Dardard Secretária Geral. O texto acima é um resumo. O inteiro teor desse documento poderá ser consultado na versão digital do jornal "https://jornalempresasnegocios.com.br/publicidade legal/" desta data.



Quando a conta da AWS cresce mais rápido do que o seu negócio

Thiago R. de Souza (*)

É inegável: a computação em nuvem revolucionou a forma como as empresas desenvolvem software, escalam aplicações e aceleram a inovação. Provisionar servidores deixou de levar semanas para acontecer em poucos minutos. Novos ambientes podem ser criados sob demanda, aplicações escalam automaticamente e serviços gerenciados reduzem significativamente a complexidade operacional. Mas essa facilidade trouxe um efeito colateral que começa a preocupar empresas de todos os portes: a conta da nuvem está crescendo muito mais rápido do que muitos gestores imaginam.

No Brasil, essa preocupação ganhou ainda mais relevância, pois, além do aumento no consumo de recursos computacionais, a valorização do dólar impacta diretamente os contratos dos principais provedores globais de cloud. O resultado é uma combinação que pesa no orçamento de tecnologia. O problema é que, na maioria das vezes, esse aumento não acontece por causa de um grande projeto ou de uma expansão planejada, ele surge silenciosamente.

Instâncias superdimensionadas que nunca foram revisadas, ambientes de homologação funcionando durante madrugadas e finais de semana, snapshots antigos, volumes de armazenamento esquecidos, bancos de dados ociosos, recursos criados para testes que permanecem ativos por meses e serviços contratados que já não atendem nenhuma aplicação. Isoladamente, cada um desses recursos representa um custo pequeno. Somados em dezenas de contas, múltiplos projetos e diferentes equipes, tornam-se uma despesa recorrente que muitas empresas só descobrem quando a fatura chega. É justamente nesse cenário que o FinOps se tornou uma necessidade.

Segundo o relatório State of the Cloud, da Flexera, as organizações estimam que cerca de 29% dos gastos com infraestrutura e plataformas em nuvem (IaaS e PaaS) sejam desperdiçados, principalmente por recursos ociosos, superdimensionados ou mal gerenciados. O dado demonstra que controlar custos é uma questão de eficiência operacional e competitividade.

Afinal, muitas empresas olham apenas para o total da fatura e, quando isso acontece, perdem a capacidade de entender quais aplicações, equipes ou projetos realmente estão consumindo recursos. Sem essa visibilidade, controlar custos passa a ser praticamente impossível. A própria flexibilidade da computação em nuvem contribui para esse cenário. Diferentemente da infraestrutura tradicional, em que a aquisição de novos servidores dependia de orçamento, compra e instalação, hoje qualquer desenvolvedor consegue provisionar novos recursos em poucos minutos. Essa agilidade impulsiona a inovação, mas também exige maturidade na governança.

A FinOps Foundation, principal referência mundial sobre a disciplina, organiza esse processo em três grandes fases: Inform, quando a organização conquista visibilidade sobre seus custos; Optimize, etapa voltada para identificar desperdícios e oportunidades de economia; e Operate, fase em que a gestão financeira passa a fazer parte da rotina operacional da empresa. Esse ciclo contínuo aproxima tecnologia, finanças e negócios para garantir que cada decisão sobre infraestrutura seja tomada com base em dados.

É por isso que práticas como tagging, definição de centros de custo, automação para desligamento de ambientes não produtivos, monitoramento contínuo, previsão orçamentária e alertas de consumo passaram a fazer parte da estratégia das empresas que desejam escalar de forma

sustentável.

A própria AWS disponibiliza ferramentas nativas que apoiam diretamente essa estratégia. O AWS Cost Explorer oferece visibilidade detalhada dos gastos ao longo do tempo; o AWS Budgets permite criar limites de orçamento com notificações automáticas; o AWS Compute Optimizer recomenda o redimensionamento de instâncias e outros recursos com base no uso real; o AWS Cost Anomaly Detection identifica aumentos inesperados de consumo; e o AWS Trusted Advisor aponta oportunidades de otimização, segurança e desempenho. Além disso, mecanismos de compromisso de longo prazo, como Savings Plans e Reserved Instances, possibilitam reduções significativas de custos para workloads previsíveis quando utilizados de forma estratégica.

A discussão torna-se ainda mais urgente com o avanço da inteligência artificial. Diferentemente das aplicações tradicionais, workloads de IA costumam consumir recursos computacionais muito mais caros, principalmente por dependerem de GPUs de alto desempenho. Nesse contexto, é importante distinguir dois tipos de custo: o treinamento dos modelos, que exige enorme capacidade computacional durante períodos específicos, e a inferência, responsável pela execução contínua das respostas geradas para os usuários e que tende a representar um custo recorrente conforme o uso aumenta.

Também é necessário compreender que diferentes serviços possuem modelos distintos de cobrança. Enquanto soluções como o Amazon Bedrock cobram, em muitos cenários, pelo volume de tokens processados, plataformas como o Amazon SageMaker podem cobrar pelo tempo em que as instâncias permanecem ativas. Isso significa que uma GPU ociosa, um endpoint esquecido ou uma instância superdimensionada podem gerar despesas elevadas mesmo sem entregar qualquer valor ao negócio.

Para organizações que ainda estão iniciando essa jornada, o caminho costuma seguir uma sequência lógica. O primeiro passo é conquistar visibilidade por meio de políticas obrigatórias de tagging e alocação de recursos por aplicação, projeto e centro de custo. Em seguida, vale eliminar desperdícios evidentes, como recursos ociosos, snapshots antigos, ambientes não produtivos ligados fora do horário comercial e serviços esquecidos. Depois disso, torna-se possível otimizar o dimensionamento da infraestrutura com base no consumo real. Somente quando existe previsibilidade suficiente faz sentido adotar mecanismos de compromisso de longo prazo, como Savings Plans e Reserved Instances, potencializando a economia sem renunciar à flexibilidade operacional.

Porém, muitas organizações ainda enxergam o FinOps como um programa de redução de despesas, quando, na prática, trata-se de uma disciplina de gestão que busca equilibrar inovação, desempenho e eficiência financeira, garantindo que cada recurso provisionado tenha um propósito claro e gere retorno para a empresa. Em um cenário em que cloud e inteligência artificial se consolidam como pilares estratégicos da transformação digital, controlar custos deixou de ser apenas uma responsabilidade da área financeira: tornou-se uma vantagem competitiva. Afinal, inovação também se mede pela inteligência com que as empresas administram cada real investido em cloud.

(*) Senior Cloud/DevOps Engineer com mais de 9 anos de experiência em infraestrutura corporativa, AWS Community Builder e detentor de múltiplas certificações AWS nos níveis Professional e Specialty.

Acordo para ampliar oportunidades de negócios de empresas brasileiras no mercado asiático

Memorando de Intenções estabelece cooperação institucional para conectar empresas, promover intercâmbio de conhecimento e criar novas oportunidades comerciais entre Brasil e China

O E-Commerce Brasil assinou nesta quarta-feira (29), durante o Fórum E-Commerce Brasil 2026, um Memorando de Entendimento (MOU) com a subsidiária brasileira do Centro de Serviços Econômicos e Comerciais entre a China e os Países de Língua Portuguesa e Espanhola (CECPS), organização dedicada ao desenvolvimento da cooperação econômica entre Brasil e China. A iniciativa faz parte da estratégia de ampliar a atuação internacional do ecossistema brasileiro de comércio digital e criar novas oportunidades para empresas nacionais interessadas em expandir sua presença em mercados globais.

O documento estabelece bases para uma cooperação institucional entre as organizações e prevê iniciativas como intercâmbio de delegações empresariais, realização de roadshows, produção conjunta de pesquisas e estudos de mercado, além da aproximação entre fornecedores brasileiros e empresas chinesas. O memorando servirá como base para futuros projetos



Representantes das entidades durante assinatura do Memorando de Intenções.

de cooperação entre as instituições.

Segundo Bruno Pati, CEO do E-Commerce Brasil, a assinatura representa mais um passo na evolução do papel desempenhado pela empresa dentro do ecossistema.

“O Fórum sempre foi reconhecido por reunir os principais protagonistas do comércio digital brasileiro. Agora queremos ampliar esse papel, criando conexões estruturadas que permitam às empresas brasileiras acessar novas oportunidades de negócios fora do país. Este acordo reforça nossa visão de transformar o E-Commerce

Brasil em uma plataforma permanente de geração de negócios e relacionamento internacional.”

Para Fernando Nagamine, COO do E-Commerce Brasil, a iniciativa nasce da necessidade de aproximar empresas brasileiras de mercados estratégicos.

“Nosso objetivo é criar mecanismos para que negócios nacionais encontrem parceiros, canais comerciais e oportunidades concretas de expansão internacional. Queremos facilitar esse caminho e aproximar empresas brasileiras de um dos mercados mais relevantes do mundo.”

O CECPS já apoiou empresas brasileiras na expansão para o mercado chinês, como a SleepUp, healthtech que desenvolve soluções para o diagnóstico e tratamento de distúrbios do sono, e a Galaxies, empresa especializada em pesquisa de mercado por meio de inteligência artificial e tecnologia proprietária de personas sintéticas.

Para Tian Bin, Diretor do Departamento de Serviços Econômicos e Comerciais do CECPS e CEO do IEST Group, a parceria fortalece a relação econômica entre os dois países.

“A parceria entre o CECPS e o E-Commerce Brasil representa uma ponte estratégica entre Brasil e China, e novas oportunidades para que empresas brasileiras de comércio digital acessem o mercado chinês com mais segurança”.

A expectativa é que a parceria fortaleça a presença internacional das empresas brasileiras do comércio digital e contribua para ampliar o intercâmbio de conhecimento, inovação e oportunidades comerciais entre os dois países.

Startup aposta no setor de serviços para enfrentar um dos maiores gargalos da economia brasileira

Enquanto o segmento responde por cerca de 70% do PIB nacional, a Agilizza aposta em reputação digital, gestão e empresas formalizadas para modernizar a contratação de prestadores

Responsável por cerca de 70% da atividade econômica do país, o setor de serviços continua sendo um dos principais motores da economia brasileira. Mesmo diante de oscilações mensais, o segmento encerrou 2025 com crescimento de 2,8%, registrando o quinto ano consecutivo de expansão, segundo dados da Pesquisa Mensal de Serviços (PMS), do IBGE.

Embora represente uma das maiores fatias do PIB nacional, grande parte dos serviços prestados no Brasil ainda opera de forma descentralizada, com baixa digitalização, pouca padronização e dificuldades para consumidores encontrarem profissionais confiáveis. Foi justamente para atacar essa lacuna que nasceu a Agilizza, startup que desenvolveu uma plataforma nacional para conectar clientes e empresas prestadoras de serviços por meio de um único aplicativo.

A proposta vai além de um marketplace tradicional. A plataforma reúne busca geolocalizada, reputação digital, gestão operacional e comunicação entre clientes e prestadores em um único ambiente, permitindo que toda a jornada, da solicitação do orçamento até a conclusão do serviço, aconteça de forma organizada e rastreável.

Um dos diferenciais da startup é o modelo de cadastro, enquanto as outras plataformas do segmento operam de forma mais aberta, na Agilizza apenas empresas formalizadas com CNPJ são aceitas. Segundo André Luiz Mehret, CEO da empresa, a decisão foi tomada para aumentar a segurança jurídica das operações, oferecer maior rastreabilidade nas contratações e reduzir riscos tanto para consumidores quanto para os próprios prestadores de serviço.

“O mercado de prestação de serviços ainda é extremamente pulverizado. Em muitos casos, o consumidor depende de indicações informais para encontrar um encanador, faxineiro, pedreiro ou qualquer outro profissional de confiança. Nossa proposta é utilizar tecnologia para organizar esse ecossistema, oferecendo mais segurança para quem contrata e mais oportunidades para empresas que prestam serviços de reformas, serviços gerais e manutenção”, afirma André.

Outro destaque da plataforma é que ela permite que o usuário localize empresas próximas em um raio aproximado de até 70 quilômetros. Os resultados são organizados com base em critérios como localização, avaliações de clientes, reputação e histórico de serviços realizados.



Após selecionar a empresa, o consumidor pode solicitar um orçamento diretamente pelo aplicativo. Toda a negociação acontece em um chat interno, onde ficam registrados valores, prazos e condições acordadas entre as partes. Depois da aprovação, a plataforma acompanha a execução da ordem de serviço, criando um histórico operacional para clientes e prestadores.

Segundo André, a ideia é transformar o aplicativo em uma ferramenta de gestão para pequenos negócios do setor. Entre os recursos previstos estão organização de agenda, acompanhamento de serviços, relacionamento com clientes e um clube de benefícios para empresas cadastradas, com parcerias comerciais em diferentes segmentos.

A Agilizza iniciou a validação no interior do Paraná, no entanto as operações seguem em processo de aceleração para as demais regiões no sul do país, até o fim de 2026 estará presente desde o litoral até em regiões centrais, focadas até no agronegócio.

Essa expansão será conduzida por representantes regionais responsáveis pelo desenvolvimento da plataforma em cada mercado local. Embora não seja estruturado como franquia, o modelo prevê parceiros que atuarão na captação de empresas prestadoras, fortalecendo a presença da startup em diferentes regiões do país.

“Nossa visão é que contratar um prestador de serviços deve ser tão simples quanto solicitar um transporte ou pedir um lanche por aplicativo. Ao mesmo tempo, queremos oferecer aos profissionais uma estrutura tecnológica que contribua para o crescimento e a profissionalização dos seus negócios”, conclui o CEO.

Ventos Potiguarres Comercializadora de Energia S.A.

CNPJ nº 12.623.165/0001-07 - NIRE 35.300.488.288

Ata de Assembleia Geral Extraordinária Realizada em 24 de Fevereiro de 2026

Aos 24/2/26, às 10h, na sede social da Companhia. **Presença:** Totalidade do capital social. **Mesa:** Presidente: Matheus Lopes Ribeiro Penido; Secretário: Thiago Lopes Ribeiro Penido. **Deliberações:** Por unanimidade: (a) Aprovar a lavratura da presente ata na forma de sumário; (b) Aceitar a renúncia do Sr. **Thadeu Luciano Marcondes Penido**, ao cargo de Diretor Presidente, conforme carta de renúncia. As partes outorgam-se, reciprocamente, a mais ampla, rasa, irrevogável e irretroatável quitação, para nada mais reclamar uma da outra, seja a que título for; (c) Alterar o cargo do Sr. **Matheus Lopes Ribeiro Penido**, para Diretor Presidente, elegeo o Sr. **Thiago Lopes Ribeiro Penido**, ao cargo de Diretor Vice-Presidente, para completar o atual mandato da Diretoria que se encerrará em 30/4/26, mediante assinatura do termo de posse; (d) Os Diretores ora eleitos, declaram, sob as penas da lei, que (a) aceitam a indicação ao cargo, (b) não estão impedidos, por lei especial, de exercer a administração de sociedades empresárias; (c) não foram condenados por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, contra a economia popular, a fé pública ou a propriedade ou a pena criminal que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; e (d) possuem reputação ilibada; (e) Diretoria passa a ser organizada da seguinte forma, Matheus Lopes Ribeiro Penido como Diretor Presidente, e Thiago Lopes Ribeiro Penido como Diretor Vice - Presidente, cujos mandatos vigorarão até 30/4/26; (f) Aprovar a alteração do caput e a exclusão do parágrafo único do Artigo 2º do Estatuto Social, que passa a vigorar com a seguinte nova redação: **“Artigo 2º** - A Companhia tem sede e foro na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Rua José Pereira Jorge, nº 178, Setor, CEP 02067-020, podendo abrir ou fechar filiais, agências, depósitos e outros estabelecimentos, em qualquer localidade do País ou no exterior, mediante resolução da Diretoria.” (g) Aprovar a reorganização dos Artigos 3º e 4º do Estatuto Social, que passam a vigorar com a seguinte nova ordem e numeração: **“Artigo 3º** - A Companhia tem por objeto social: a) A comercialização de energia elétrica, atuando como agente comercializador, nos termos da regulação da Agência Nacional de Energia Elétrica - ANEEL. A prestação de serviços em negócios de energia elétrica, bem como a prestação de serviços de apoio técnico, operacional, administrativo e financeiro, especialmente a sociedades controladas e coligadas; e A participação no capital social das seguintes sociedades que exercem atividades semelhantes às exercidas pela Companhia, notadamente a promoção, construção, instalação e exploração de projetos de geração de energia elétrica e comercialização de energia e serviços correlatos, como segue: **Companhia:** Energia Potiguar Geradora Eólica S.A. **CNPJ:** 13.336.223/0001-76, **NIRE JUCERN:** 24300005296; **Companhia:** Torres de Pedra Geradora Eólica S.A. **CNPJ:** 13.336.463.0001-70, **NIRE JUCERN:** 24300005288; **Companhia:** Ponta do Vento Leste Geradora Eólica S.A. **CNPJ:** 13.336.480/0001-08, **NIRE JUCERN:** 24300005253; **Companhia:** Morro dos Ventos Geradora Eólica S.A. **CNPJ:** 13.336.386/0001-59, **NIRE JUCERN:** 24300005261; **Companhia:** Caminho Potiguar Geradora Eólica S.A. **CNPJ:** 13.336.98/0001-02, **NIRE JUCERN:** 24300005182; **Companhia:** Torres de São Miguel Geradora Eólica S.A. **CNPJ:** 13.336.491/0001-98, **NIRE JUCERN:** 24300005270; **Companhia:** Canto da Ilha Geradora Eólica S.A. **CNPJ:** 13.336.397/0001-39, **NIRE JUCERN:** 24300005237; **Companhia:** Ilha dos Ventos Geradora Eólica S.A. **CNPJ:** 13.336.428/0001-51, **NIRE JUCERN:** 24300005245; **Companhia:** Esquina dos Ventos Geradora Eólica S.A. **CNPJ:** 13.336.404/0001-00, **NIRE JUCERN:** 24300005300; **Companhia:** Ponta do Nordeste Geradora Eólica S.A. **CNPJ:** 13.336.415/0001-82, **NIRE JUCERN:** 24300005326. **Artigo 4º** - O prazo de duração da Companhia indetermina.” (h) Aprovar a alteração dos Artigos 5º e 6º do Estatuto Social, que passam a vigorar com as seguintes novas redações: **Artigo 5º** - “O capital social, totalmente subscrito e integralizado, é de R\$ 173.440.621,67, representado por 196.738.210, ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal. §1º - Os acionistas terão preferência para subscrição de novas ações, respeitada a proporção das ações que já possuírem e em conformidade com as espécies e classes detidas por cada acionista, nos termos do artigo 171 da Lei nº 6.404/1976. §2º - A Assembleia Geral estabelecerá as condições para realização das propostas assumidas nos aumentos de capital por subscrição, as quais figurarão nos respectivos boletins. §3º - A pedido de seus titulares, as ações poderão ser livremente agrupadas ou desdobradas, ficando os custos da operação a cargo dos respectivos solicitantes. §4º - Cada ação ordinária confere direito a um voto nas deliberações das Assembleias Gerais. **Artigo 6º** - Aos acionistas é vedada a transferência de suas ações a terceiros, em parte ou integralmente, sem o prévio e expresso consentimento dos acionistas remanescentes, que terão prioridade, em igualdade de condições, na aquisição das ações disponíveis, na cada proporção do número de ações que cada um já possua na Companhia. §1º - Caso qualquer acionista (“Acionista Ofertante”) pretenda, no todo ou em parte, transferir suas ações (“Ações Ofertadas”) a um terceiro (“Terceiro Proponente”), a Companhia e os demais acionistas (“Acionistas Ofertados”), nessa ordem, terão o direito de preferência para adquirir as Ações Ofertadas, observados os procedimentos descritos abaixo (“Direito de Preferência”). §2º - O Acionista Ofertante deverá, antes de qualquer outra providência, notificar por escrito a Companhia e os Acionistas Ofertados, em até 15 dias contados do recebimento da oferta, acerca sua intenção de transferir suas Ações Ofertadas a um Terceiro Proponente (“Notificação de Oferta”), sendo que a Companhia e os Acionistas Ofertados não poderão aceitar a oferta sob condições aplicáveis ao exercício do Direito de Preferência. §3º - A Notificação de Oferta será vinculante, irrevogável e irretroatável e deverá conter, no mínimo: (i) cópia da proposta vinculante enviada pelo Terceiro Proponente; (ii) os termos e condições, caso existentes, do negócio jurídico em negociação, incluindo eventuais declarações e garantias e obrigações de indenização prestadas pelas partes da operação; (iii) identificação do Terceiro Proponente, incluindo informações sobre o grupo econômico ao qual pertence; e (iv) o valor a ser pago pelo Terceiro Proponente, em moeda nacional, até o prazo de até 30 dias contados da data da Notificação de Oferta; a Companhia deverá enviar ao Acionista Ofertante uma notificação por escrito, em caráter vinculante, irrevogável e irretroatável, confirmando se exerce ou se renuncia ao exercício do Direito de Preferência com relação às Ações Ofertadas, observado que não será permitido o exercício parcial (“Notificação de Exercício do Direito de Preferência pela Companhia”). Considerar-se-á renunciado o Direito de Preferência que não for exercido expressamente no prazo e nos termos acima. §4º - Caso a Companhia não exerça o Direito de Preferência, então o prazo máximo de validade da Notificação de Oferta será de 90 dias contados da data do recebimento da Notificação de Exercício do Direito de Preferência da Companhia ou da Notificação de Exercício do Direito de Preferência dos Acionistas Ofertados, praticar todos os atos necessários para que a compra e venda das Ações Ofertadas seja concluída. §8º - Na hipótese de exercício de Direito de Preferência, se os termos e condições definitivos da pretendida Transferência das Ações Ofertadas sofrerem qualquer alteração, sob qualquer aspecto relevante em comparação aqueles originalmente contidos na Notificação de Oferta, então se ao final do prazo de validade da Notificação de Oferta os Acionistas Ofertados não tiverem efetuado a transferência das Ações Ofertadas, mas ainda pretenda transferi-las, então os procedimentos descritos acima deverão ser reiniciados e repetidos. §9º - Todas as comunicações previstas neste Artigo 6º deverão ser sempre encaminhadas com cópia para a Companhia. §10 - Entre os acionistas, as ações são livremente transferíveis.” (i) Aprovar a alteração das regras sobre as assembleias gerais da Companhia, passando os Artigos 7º e 8º do Estatuto Social a vigorarem com as seguintes redações: **“Artigo 7º** - As Assembleias gerais serão realizadas preferencialmente na sede social da Companhia, exceto pelas hipóteses previstas nas nululas ou juridicamente ineficazes as deliberações tomadas em Assembleia Geral fora da sede da Companhia, salvo no caso de força maior, na forma do Parágrafo 2º, do artigo 124, da Lei nº 6.404/1976. §1º - Na hipótese de realização de Assembleias fora da sede da Companhia, serão necessárias convocações por carta e comprovante de recebimento, que ficarão sob a guarda da Diretoria, independente dos editais publicados na forma do Artigo 124 da lei 6.404/1976. §2º - Anualmente, dentro dos 4 primeiros meses após o término do exercício social, haverá na Assembleia Geral Ordinária para os fins previstos na Lei, a Assembleia Geral será realizada extraordinariamente sempre que o exigir. **Artigo 8º** - As seguintes matérias deverão ser deliberadas em Assembleia Geral: (i) definição da visão estratégica dos negócios da Companhia e de suas controladas, em linha com estratégias de longo prazo; (ii) exame, discussão e votação das demonstrações financeiras e do relatório da administração relativos a cada exercício social da Companhia e de suas controladas; (iii) reforma do Estatuto Social da Companhia; (iv) aumento e/ou redução de capital social da Companhia, incluindo qualquer tipo de aquisição pela Companhia de títulos próprios, inclusive ações ordinárias e preferenciais, por meio de resgate, emissão, amortização ou outras formas de aquisição de tais títulos; (v) incorporação da Companhia, ou incorporação das ações de sua emissão, em outra sociedade, sua fusão, cisão parcial ou total, transformação ou dissolução, bem como referidas matérias envolvendo as suas controladas; (vi) criação de nova classe de ações, mudança nas características das ações; (vii) alteração nas vantagens das ações da Companhia da espécie preferencial; (viii) aprovação da Política de Distribuição de Resultados da Companhia; (ix) destinação do lucro líquido e sua distribuição aos acionistas de acordo com a proposta aprovada pela administração, observando-se a Política de Distribuição de Resultados vigente; (x) o pagamento de dividendos em valor inferior à Política de Distribuição de Resultados da Companhia; (xi) celebração de instrumento de dívida pela Companhia ou suas controladas ou outros instrumentos que possam dar origem a obrigações pecuniárias para a Companhia ou suas controlada cujo valor seja superior a R\$ 1.000.000,00, por operação, se algum desses instrumentos de dívida ou outros instrumentos não estiver contemplado no orçamento anual aplicável da Companhia; (xii) a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos da Companhia e suas controladas, cujo valor seja superior a R\$ 1.000.000,00 por operação, se tal venda, alienação ou transferência não estiver contemplada no orçamento anual aplicável da Companhia; e (b) em relação a quaisquer obrigações de quaisquer terceiros (que não as suas controladas), independentemente do seu valor; (xvii) procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xviii) proposta de orçamento anual de negócios e de planejamento estratégico para a Companhia e/ou suas controladas referente ao exercício social subsequente, a qual deverá incluir as propostas para orçamentos operacionais e de capital para o respectivo exercício social, bem como qualquer alteração substancial nos referidos documentos; (xix) escolha e destituição dos auditores independentes; (xx) proposta de plano anual de negócios para a Companhia, elaborada pela administração da Companhia, referente ao exercício social subsequente, a qual deverá incluir as propostas para orçamentos operacionais e de capital para o respectivo exercício social, bem como qualquer alteração substancial no referido plano anual de negócios; (xi) eleição e destituição dos membros da Diretoria e do Conselho Fiscal, se instalado, devendo receber, obrigatoriamente, informações detalhadas sobre os candidatos, incluindo, mas não se limitando, suas atividades profissionais, tais como serviços de consultoria, posições anteriores ou atuais em conselhos de administração, cargos de diretoria e/ou comitês consultivos, dentre outras informações julgadas essencialmente necessárias; (xiii) fixação da remuneração individual dos membros da Diretoria, assim como a dos membros do Conselho Fiscal, se instalado; (xviii) planos de concessão de ações ou de outorga de opção de compra ou subscrição de ações, com relação aos seus administradores e empregados; (xxvi) atribuição de participação nos lucros aos administradores, observados os limites legais, e aos empregados da Companhia; (xix) suspensão do exercício de direitos de acionista, na forma do disposto no artigo 120 da Lei nº 6.404/1976; (xxvi) grupamento, desdobramento, resgate, amortização ou conversão de ações de emissão da Companhia e a distribuição de valores mobiliários de qualquer natureza ou a abertura da Companhia social da Companhia; (xxvii) autorização dos administradores a confessar falência, pedir recuperação judicial ou iniciar processo de dissolução da Companhia; (xxviii) autorização para emitir, conceder ou distribuir qualquer valor mobiliário da Companhia, incluindo ações, debêntures, certificados de participação e a autorização de emissão de partes beneficiárias e constituição de gravares de qualquer natureza sobre as ações da Companhia; (xxix) proposta da administração relacionada a eventual oferta pública de valores mobiliários de emissão da Companhia ou de qualquer controlada, a abertura de capital, com consequente registro da Companhia ou de controladas perante a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), bem como deliberar a respeito da aprovação da contratação bancária de investimentos para atuação como coroador e/ou líder de agenci de estabilização na respectiva oferta pública; (xxx) prática de qualquer ato que importe no desenvolvimento ou criação de linha de negócios que não seja relacionada ao objeto social da Companhia ou de suas controladas, bem como quaisquer outras alterações substanciais nas operações da Companhia ou de suas controladas; (xxxi) exercício do direito de voto da Companhia em quaisquer assembleias gerais de acionistas ou reuniões/assembleia de sócios de qualquer das suas controladas, sempre que as matérias a serem deliberadas nas controladas fiquem entre as enumeradas neste artigo; e (xxxi) limites de alocação para os membros da Diretoria da Companhia ou de qualquer outra controlada da Companhia. §Único - A aprovação das matérias indicadas neste Artigo 8º exigirá o voto afirmativo dos acionistas representando a maioria do capital social votante presente em Assembleia Geral, exceto em relação à matéria prevista: (i) no item (iv) deste Artigo 8º, que deverá ser aprovada por acionistas titulares de ações ordinárias representativas de 75% do capital social votante e (ii) no item (x) deste Artigo 8º, que deverá ser aprovada por acionistas titulares de ações ordinárias representativas de 100% do capital social votante. (i) Aprovar que a Companhia passa a ser administrada por uma Diretoria composta por no mínimo 2 e no máximo 4 membros eleitos pela Assembleia Geral, sendo 1 Diretor Presidente, 1 Diretor Vice-Presidente e os demais Diretores sem designação específica, todos com mandato de 3 anos, permitida a reeleição. (ii) Em razão da deliberação acima, aprovar a alteração do Capítulo IV do Estatuto Social, que passa a vigorar com a seguinte nova redação: **“Artigo 9º** - A Diretoria da Companhia deve ser composta por no mínimo 2 e no máximo 4 membros eleitos pela Assembleia Geral, sendo 1 Diretor Presidente, 1 Diretor Vice-Presidente e os demais sem designação específica, todos com mandato de 3 anos, permitida a reeleição. §1º

- Os Diretores serão empossados mediante assinatura do competente Termo de Posse lavrado no livro de Atas de Reuniões da Diretoria, ou na própria Ata da Assembleia Geral que o eleger, ficando dispensados de prestar caução ou quaisquer outras garantias pelo exercício de seus cargos. §2º - Os Diretores eleitos permanecem em suas funções, com poderes e responsabilidades perante a Companhia, acionistas e terceiros, até que seja eita a Diretoria seguinte, observado o prazo legal. §3º - Caberá à Assembleia Geral fixar a remuneração da Diretoria e a participação na distribuição dos lucros e/ou vantagens na forma da Lei. **Artigo 10** - A Diretoria deve ser o órgão de representação da Companhia, competindo-lhe praticar todos os atos de gestão dos negócios sociais, incluindo, além das outras atribuições eventualmente estabelecidas neste Estatuto Social da Companhia: (i) administrar e gerir os negócios da Companhia e das suas controladas; (ii) rever e atualizar as práticas de administração e gestão da Companhia, tendo em vista as necessidades de ampliação dos negócios e as modernas técnicas de administração; (iii) cumprir e fazer cumprir o quanto disposto na Lei e nas demais normas legais e nos demais documentos de gestão da Companhia, em particular, a pertence a Companhia e as deliberações da Assembleia Geral; (iv) apresentar à Assembleia Geral eventual proposta sobre a destinação do lucro do exercício social e a distribuição de dividendos da Companhia e de suas controladas; (v) submeter, anualmente, à apreciação da Assembleia Geral, nos termos previstos na Lei nº 6.404/1976, o relatório da administração e as demonstrações financeiras relativas a cada exercício social da Companhia e de suas controladas; (vi) elaborar e apresentar à Assembleia Geral proposta de plano anual de negócios para a Companhia e/ou suas controladas referente ao exercício social subsequente, a qual deverá incluir as propostas para orçamentos operacionais e de capital para o respectivo exercício social, bem como qualquer alteração substancial no referido plano anual de negócios; (vii) aprovar a celebração de qualquer instrumento de dívida pela Companhia ou suas controladas ou quaisquer outros instrumentos que originem obrigações pecuniárias para a Companhia ou suas controladas (a) cujo valor individual seja igual ou inferior a R\$ 1.000.000,00, se qualquer desses instrumentos de dívida ou outros instrumentos não estiverem contemplados no orçamento anual aplicável da Companhia aprovado de acordo com este Estatuto Social; ou (b) se qualquer desses instrumentos de dívida ou outros instrumentos não estiverem contemplados no orçamento anual aplicável da Companhia aprovado de acordo com este Estatuto Social; (viii) aprovar a concessão, substituição, liberação ou cancelamento de garantia pessoal ou real ou qualquer outra garantia da Companhia ou de suas controladas sobre qualquer de seus ativos, incluindo, mas não se limitando a, em caso de penhor, hipoteca ou ônus sobre quaisquer ativos ou direitos detidos pela Companhia ou suas controladas, em relação a qualquer de suas próprias obrigações ou quaisquer obrigações de suas controladas (a) cujo valor individual seja igual ou inferior a R\$ 1.000.000,00, ou (b) se qualquer desses negócios jurídicos estiverem contemplados no orçamento anual aplicável da Companhia aprovado de acordo com este Estatuto Social; (ix) aprovar a venda, alienação ou transferência de bens e direitos da Companhia ou de suas controladas (a) cujo valor individual seja inferior a R\$ 1.000.000,00, se tal venda, alienação ou transferência não estiver contemplada no orçamento anual aplicável da Companhia aprovado na forma deste Estatuto Social ou (b) se qualquer desses negócios jurídicos estiverem contemplados no orçamento anual aplicável da Companhia aprovado de acordo com este Estatuto Social; (x) decidir, por solicitação do Diretor Presidente, sobre qualquer assunto que não seja de competência privativa da Assembleia Geral da Companhia, como título de direito de voto em qualquer Assembleia Geral, em particular, as deliberações, incluindo controladas, em virtude da qualidade da Companhia de acionista, quotista, debenturista ou qualquer outra situação que atribua à Companhia o direito de voto, conforme orientação da Assembleia Geral da Companhia, conforme aplicável; (xii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, propostas de transações em valores superiores aos descritos nos itens (vii), (viii), (ix), (xii), (xiii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, propostas de alterações na estrutura societária e de negócios do grupo ao qual pertence a Companhia, incluindo a aquisição e/ou investimento em novos negócios e áreas de atuação, exceto aquelas que não estejam contempladas no referido grupo; (xiii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xiv) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais, regulatórios, fiscais, de compliance, ambientais e financeiros) da Companhia; (xvii) discutir e submeter à Assembleia Geral propostas de criação ou extinção de negócios da Companhia e/ou suas controladas; (xvii) elaborar e apresentar à Assembleia Geral, conforme alçadas previstas neste Estatuto Social, a compra, permuta, venda, alienação ou transferência de imóveis ou ativos não circulares da Companhia e suas controladas; (xvii) responsabilizar-se pelos procedimentos de gestão de riscos empresariais (estratégicos, operacionais,



JackF_CANVA



PDV

BRASIL INVESTE BILHÕES EM BRANDING, MAS SOMA PREJUÍZO COM A FALTA DE ENGAJAMENTO DE QUEM VENDE

Marcas investem cada vez mais para criar experiências memoráveis com o consumidor.

Só o setor live marketing, por exemplo, movimentou mais de R\$ 100 bilhões no último ano no Brasil, segundo o Anuário Brasileiro de Live Marketing. O problema é quando essa experiência tão bem planejada não se completa no ponto de venda (PDV), onde a compra acontece de fato.

O cenário atual mostra o quanto trazer a ponta para perto é desafiador. Estudo da FGV-EAESP e Flash mostra que o engajamento de profissionais caiu para 39%, com prejuízo de R\$ 77 bilhões por ano à economia brasileira (0,66% do PIB). Já o Relatório State of the Global Workplace, da Gallup, aponta engajamento de apenas 21% — o menor desde a pandemia, com custo estimado de US\$ 438 bilhões em produtividade perdida.

Promotores e vendedores são o último contato da marca com o cliente ou “shopper”. Eles podem reforçar tudo o que o branding construiu ou destruir esse esforço em segundos. E é aí que o incentivo entra: não como concorrente do investimento em marca, mas como o que contribui para uma experiência positiva até o final. "A execução do trade marketing brasileiro é impecável. Mas incentivar quem faz a engrenagem girar não pode ser tratado como opcional. Tem que estar no plano de negócios, no ciclo comercial, na cultura", diz Luciana Ramos, CEO e cofundadora da Cashin, ecossistema de incentivos de vendas e pagamentos corporativos.



Luciana Ramos

“A execução do trade marketing brasileiro é impecável. Mas incentivar quem faz a engrenagem girar não pode ser tratado como opcional. Tem que estar no plano de negócios, no ciclo comercial, na cultura.

Divulgação

Mercado de incentivos corporativos

Levantamento da Cashin mostra que o investimento das empresas em incentivo cresceu 66% em 2025, saltando de R\$ 150 milhões para R\$ 250 milhões. Comércio e Indústria lideram — e Serviços aparece pela primeira vez no ranking, com 7% de participação. Em 2025, os dez segmentos que mais premiaram se concentraram nos setores de Comércio, Indústria e Serviços:

- 34% Distribuidoras e Atacadistas
- 15% Indústria Farmacêutica
- 10% Indústria Alimentícia
- 9% Indústria da Construção
- 7% Indústria (Outras)
- 3% Indústria Automotiva
- 3% Serviços de Tecnologia
- 3% Varejo
- 2% Serviços Financeiros
- 2% Serviços Educacionais

Grandes empresas do mercado nacional e global como Hypera, Grupo Boticário, Disney, Mars e Melitta, entre outras, já contam com programa estruturado de incentivos para potencializar a máquina de vendas, principalmente quando se fala nas metas de sell-out em canais parceiros, como farmácias, lojas e supermercados. “Quando alcançam o objetivo, os participantes da campanha recebem incentivos em um app, para resgate imediato da forma que desejarem: seja via cupons de estabelecimentos, compras no marketplace ou PIX, além de outros meios”, diz Luciana.

Fundada em 2018, a Cashin é um ecossistema de incentivos de vendas e pagamentos corporativos, que ajuda empresas a reconhecer e bonificar times de vendas internos e externos. Já opera em break-even e soma mais de 300 clientes. Já transacionou mais de R\$ 1 bilhão em prêmios de incentivo para mais de 260 mil profissionais. Faturou R\$ 15 milhões em 2025, e a previsão é de R\$ 21 milhões para este ano.



JackF_CANVA