

A maioria dos restaurantes ainda não ganha dinheiro com inteligência artificial

Enquanto empresas investem em chatbots e atendimento automatizado, especialistas afirmam que o maior retorno da inteligência artificial está na gestão operacional, na análise de dados e na redução de desperdícios

Chatbots, assistentes virtuais e atendimento automatizado passaram a concentrar boa parte dos investimentos em inteligência artificial no setor de alimentação. A consultoria Gartner estima que, nos próximos anos, cerca de 80% das interações de atendimento ao cliente poderão ser conduzidas por tecnologias automatizadas, consolidando a IA conversacional como uma das principais frentes de transformação na relação entre empresas e consumidores. Apesar desse avanço, o maior potencial de retorno financeiro continua longe do atendimento e passa pela gestão, pela análise de dados, pela previsão de demanda e pela redução de desperdícios.

Para Rafael Franco, CEO da Alphacode, empresa especializada no desenvolvimento de aplicativos para food service, fintechs e soluções para o mercado financeiro, a discussão sobre inteligência artificial ainda está concentrada na parte mais visível da tecnologia.

“Os chatbots chamam atenção porque são a interface com o consumidor, mas representam apenas uma pequena parcela do potencial da inteligência artificial. O verdadeiro ganho acontece quando ela passa a orientar decisões, reduzir desperdícios e aumentar a eficiência do negócio”, afirma.

Na avaliação do executivo, muitos estabelecimentos ainda utilizam a tecnologia apenas para agilizar o atendimento, deixando de explorar sua capacidade analítica nos bastidores do negócio. É justamente nesse ponto que estão as maiores oportunidades para elevar a produtividade, reduzir custos e preservar margem.

“Quando a IA começa a apoiar decisões, ela consegue antecipar demanda,



identificar padrões de consumo, otimizar compras e tornar toda a gestão mais eficiente. É nesse momento que a tecnologia deixa de ser um diferencial e passa a gerar resultado financeiro”, acrescenta.

O chatbot virou protagonista, mas não é onde está o lucro

Os principais ganhos aparecem quando plataformas próprias, sistemas de gestão, PDV, logística e programas de fidelidade passam a compartilhar informações em tempo real. Em vez de apenas registrar dados, essas ferramentas começam a interpretar comportamentos, identificar tendências e recomendar ações capazes de tornar toda a operação mais eficiente.

Com esse nível de integração, é possível prever horários de maior movimento, ajustar o mix de produtos, calcular níveis ideais de estoque, reduzir desperdícios, automatizar campanhas e personalizar ofertas de acordo com o perfil de consumo de cada cliente.

“A empresa deixa de olhar apenas para o histórico de vendas e passa a trabalhar de forma preditiva. Isso permite agir antes que os problemas apareçam, aumentando produtividade e rentabilidade sem depender apenas do aumento das vendas”, explica o empresário.

Segundo Franco, os aplicativos próprios assumiram um papel estratégico nas redes de alimentação. Além de concentrarem pedidos, eles reúnem informações sobre comportamento do consumidor, recorrência de compra e programas de fidelidade, formando uma base valiosa para decisões mais rápidas e assertivas.

A inteligência artificial começa a gerar lucro quando entra na operação

Outro equívoco frequente, segundo o especialista, é tratar a inteligência artificial como uma solução isolada. O maior retorno aparece quando ela integra toda a jornada digital do cliente e conecta diferentes áreas da empresa.

Nesse modelo, o aplicativo deixa de ser apenas um canal de vendas e passa a reunir pagamentos via Pix, programas de fidelidade, soluções de crédito, serviços oferecidos por fintechs e outras funcionalidades financeiras integradas à infraestrutura regulada pelo Banco Central, incluindo modelos baseados em FIDC.

“O aplicativo evoluiu para uma plataforma de relacionamento e monetização. Quando conectamos dados de consumo, meios de pagamento e serviços financeiros, conseguimos criar experiências mais completas e ampliar o valor de cada cliente ao longo do tempo”, afirma.

Essa integração também reduz a dependência de marketplaces, fortalece os canais próprios e amplia as possibilidades de geração de receita, utilizando os dados produzidos pela própria operação como base para decisões mais inteligentes.

Aplicativos deixaram de vender e passaram a concentrar dados, pagamentos e serviços financeiros

Embora a inteligência artificial tenha se popularizado rapidamente, o executivo observa que muitas empresas ainda iniciam projetos sem estabelecer indicadores ligados à eficiência, redução de custos ou rentabilidade. Como consequência, investem em soluções que geram percepção de inovação, mas produzem pouco impacto nos resultados.

“Não basta implementar inteligência artificial porque ela virou tendência. Ela precisa resolver problemas concretos da empresa. Quando é direcionada para reduzir desperdícios, melhorar processos, aumentar a retenção de clientes e apoiar decisões estratégicas, os resultados aparecem de forma consistente”, afirma.

Para o CEO da Alphacode, a próxima fase da transformação digital no food service será definida pela capacidade das empresas de conectar inteligência artificial, aplicativos próprios, análise de dados, automação, Pix, crédito e soluções financeiras em uma estratégia única de crescimento.

“A tecnologia deixou de ser apenas um apoio operacional. Ela passou a influenciar diretamente a rentabilidade do negócio. As empresas que conseguem transformar dados em decisões terão uma vantagem competitiva difícil de alcançar apenas com preço ou marketing”, conclui.



Fabiana Monteiro (*)

Responsabilidades sociais são o verdadeiro legado da liderança

Da área técnica à presidência do Grupo Sabin, Lídia Abdalla mostra como propósito, aprendizado e responsabilidade social impulsionam uma liderança transformadora.

A trajetória de Lídia Abdalla demonstra que uma carreira sólida é construída por meio do aprendizado contínuo, da coragem para enfrentar desafios e da disposição para evoluir. Presidente Executiva (CEO) do Grupo Sabin, ela transformou mais de duas décadas de dedicação à empresa em uma história marcada pela liderança, inovação e responsabilidade social.

Natural de Alpinópolis (MG), Lídia deixou a cidade natal aos 14 anos para buscar melhores oportunidades de estudo. Incentivada pelos pais, que sempre priorizaram a educação e transmitiram valores como honestidade, humildade e integridade, mudou-se para Belo Horizonte e, posteriormente, graduou-se em Farmácia-Bioquímica pela Universidade Federal de Ouro Preto.

Foi ainda na universidade que descobriu sua paixão pelas Análises Clínicas e conheceu o marido, Andrey. Pouco tempo depois, mudou-se para Brasília, onde enfrentou dificuldades para ingressar no mercado de trabalho. A persistência, entretanto, abriu caminhos. Em 1999, ingressou no Sabin como trainee, decisão que mudaria definitivamente sua carreira.

Ao optar por dedicar-se exclusivamente ao laboratório, abriu mão de outros empregos para investir em uma oportunidade que acreditava ser transformadora. O reconhecimento veio rapidamente. Passou pela coordenação técnica, gerências e superintendências, sempre ampliando seus conhecimentos por meio de especializações, mestrado e MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Dom Cabral.

A transição da área técnica para a gestão representou um dos maiores desafios de sua trajetória. Para assumir responsabilidades estratégicas, buscou formação em liderança, finanças, logística, governança corporativa e gestão de pessoas, compreendendo que liderar exige preparo muito além da competência técnica.



Lídia Abdalla

Ao longo dessa jornada, foi inspirada pelas fundadoras do Grupo Sabin, Janete Vaz e Sandra Costa, que se tornaram referências de liderança feminina, inovação e empreendedorismo. Sob sua liderança, o Grupo Sabin consolidou importantes processos de governança corporativa, expandiu suas operações pelo Brasil e fortaleceu uma cultura organizacional baseada na excelência, inovação e desenvolvimento humano.

Para Lídia, o conhecimento nunca pode ser encarado como um ciclo encerrado. Um líder precisa manter a curiosidade, aprender continuamente, desenvolver a escuta ativa e criar ambientes capazes de estimular colaboração, empatia e crescimento coletivo. As competências técnicas permanecem essenciais, mas as habilidades comportamentais são cada vez mais determinantes para formar equipes de alta performance.

Essa visão tornou-se ainda mais evidente durante a pandemia, quando a sensibilidade, a comunicação transparente e a capacidade de cuidar das pessoas mostraram-se fundamentais para enfrentar um dos períodos mais desafiadores da história recente. Segundo ela, liderar também significa reconhecer vulnerabilidades, fortalecer relações de confiança e inspirar pelo exemplo.

O conceito de legado ocupa posição central em sua filosofia de liderança. Para Lídia Abdalla, empresas não devem buscar apenas resultados financeiros, mas contribuir para uma sociedade mais justa, diversa e sustentável. A pauta ESG, a inclusão, a equidade de gênero e o compromisso ambiental precisam fazer parte das decisões estratégicas de qualquer organização que pretenda construir valor no longo prazo.

Ela acredita que a nova geração chega ao mercado mais consciente de seu papel social e possui potencial para transformar o mundo. Cabe às lideranças criar ambientes que valorizem a diversidade, promovam oportunidades e incentivem o desenvolvimento contínuo das pessoas.

Mais do que construir uma carreira de sucesso, Lídia Abdalla demonstra que a verdadeira liderança se mede pela capacidade de desenvolver pessoas, transformar organizações e deixar um legado positivo para as futuras gerações. Afinal, como defende a executiva, somente o trabalho coletivo e o compromisso com a redução das desigualdades permitirão construir um futuro melhor.

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

EAÍ CLUBE AUTOMOBILISTA S.A.
CNPJ 34.656.383/0001-72 - NIRE 3530054106-5
Ata da Assembleia Geral Ordinária

Data, Hora e Local: 30 de abril de 2026, às 15 horas, na sede social. **Presença:** (i) as acionistas representando a totalidade do capital social; e (ii) os Diretores da Companhia. **Mesa:** Alexandre Mendes Palhares - Presidente; Denize Sampaio Bicudo - Secretária. **Ordem do Dia e Deliberações:** 1. Aprovar as contas dos administradores e as demonstrações financeiras relativos ao exercício social encerrado em 31/12/2025. 2. Aprovar a destinação do prejuízo líquido do exercício social encerrado em 31/12/2025, cujo montante foi de R\$ 82.221.997,04, inteiramente destinados à conta de prejuízos acumulados. 3. Aprovar o limite máximo global anual para a remuneração dos administradores de até R\$ 80.000. 4. Renúncia apresentada pelos Srs. **Roberto Rubio Potzmann**; e **Tatiana Cirqueira Feitosa**, ao cargo de Presidente e Diretora da Companhia, respectivamente. 5. Aprova a eleição dos Srs. **Alexandre Mendes Palhares**, ao cargo de Presidente da Companhia, e **Manuella Carvalho Campos de Oliveira**; e **Marina Guimarães Moreira Mascarenhas**, como Diretoras da Companhia, todos qualificados na íntegra desta ata e com mandato até a ACO a ser realizada em 2028. 6. Ratifica a composição da Diretoria, todos com prazo de mandato até a realização da AGO de 2028. **Presidente:** - **Alexandre Mendes Palhares**; **Diretoras:** - **Manuella Carvalho Campos de Oliveira**; e - **Marina Guimarães Moreira Mascarenhas**. Esta ata foi lida, aprovada e assinada pelos presentes. A íntegra da ata está publicada no endereço eletrônico deste jornal nesta data. Registro JUCESP nº 260.437/26-8, em 24/06/2026. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

Durox International Trading Ltd.
(In Voluntary Liquidation)
Company nº 1886891

Notice of Appointment of a Liquidator under Section 204 of the BVI Business Company Act.

NOTICE is hereby given pursuant to Section 204, subsection (1)(b) of the BVI Business Companies Act, 2004 that the Company is in voluntary liquidation. The voluntary liquidation commenced on the 27th day of April 2026. The Liquidator is Paula Ajarie of Akara Building, Lot 24, de Castro Street, Road Town, Tortola, British Virgin Islands.

AVISO é dado por meio dessa, de acordo com a Lei de Sociedades Comerciais das Ilhas Virgens Britânicas de 2004, de que a empresa acima mencionada está em liquidação voluntária. A liquidação voluntária começou em 27 de abril de 2026 por Paula Ajarie do lote 24 de Castro Street, Road Town, Tortola, Ilhas Virgens Britânicas VG1110 e é liquidante voluntária.

Dated **27 April 2026**. (Sgd.) Paula Ajarie - Voluntary Liquidator

Edital de Intimação – Prazo 20 dias. Proc. 0001077-26/2026.8.26.0554. O Dr. **Eduardo Giorgetti Peres**, Juiz de Direito da 2ªVC do Foro de Santo André/SP, Faz Saber a **José Demizio dos Santos**, CPF:312.188.813-72, que nos autos de cumprimento de Sentença ajuizado por **Sem Parar Instituição de Pagamento Ltda**, foi deferida a sua Intimação por edital para que efetue o pagamento do valor de R\$ 10.643,26 que deverá ser devidamente atualizado até a data do efetivo pagamento, no prazo de 15 dias, (art.513,§2º, IV, CPC) a fluir após os 20 dias supra, sob pena de multa e Honorários de 10 % (art.523, §1º, CPC), podendo oferecer impugnação, no prazo de 15 dias (art.525 CPC). Será o edital afixado e publicado na forma da lei. Nada mais.

Edital de citação prazo de 30 dias. O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 31ªVC da Comarca de Fortaleza, por nomeação judicial, Faz Saber aos que o presente edital de citação vierem ou dele conhecimento tiverem, que pela parte autora **CGMP - CENTRO DE GESTAO DE MEIOS DE PAGAMENTO S.A.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº 04.088.208/0001-65, com sede na Avenida Doutora Ruth Cardoso, nº 7.221, Pinheiros, São Paulo-SP, por seu representante legal, foi proposta uma Ação Monitória, em face de **PL COMERCIO DE MATERIAL DE CONSTRUCAO LTDA**, a qual se encontra em lugar incerto e não sabido. Por isso foi expedido o presente edital, através do qual fica citada PL Comercio de Material de Construção Ltda, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº 12.605.407/0001-21, com último endereço conhecido como sendo Av. Washington Soares, nº 8370, Messejana, Fortaleza/CE, acerca da presente ação, PAGAR, no prazo de 15 (quinze) dias, o montante exigido na petição inicial, acrescido de honorários advocatícios de cinco por cento do valor atribuído à causa, ou poderá opor embargos, no mesmo prazo, por força do despacho a seguir transcrito: “Considerando que, consoante restou explicitado no Petitiório de ID 172515068, a parte Autora esgotou as tentativas legais no sentido de localizar o atual paradeiro da parte Ré, defiro o pedido formulado, para ordenar, nos termos dos incisos do art. 267 do CPC, a citação da parte acionada por edital, com prazo de trinta dias úteis.”, com a advertência de que, não havendo pagamento, nem opostos os embargos, constituir-se-á de pleno direito o título executivo judicial, independentemente de qualquer formalidade, assim como será nomeado Curador Especial. **CUMPRASE**. Fortaleza/Ceará, 12 de fevereiro de 2026.

DISAL - Distribuidores Associados de Livros S/A
CNPJ 62.277.041/0001-87 - NIRE 35300131771
Ata da Reunião do Conselho de Administração

Data, hora, local: 29.05.2026, 11hs, sede social, Av. Marginal Direita do Tietê, 800, São Paulo/SP. **Presenças:** Todos os membros do Conselho de Administração. **Mesa:** Presidente - Francisco Salvador Canato, Secretário - Renato Guazzelli. **Deliberações aprovadas:** Eleitos para comporem o **Conselho Consultivo** da Sociedade, criado pela AGO/E de 22/04/2026, com mandato de 3 anos, a terminar juntamente com o do Conselho de Administração, ou seja, no dia 22/04/2029, a seguintes pessoas: **Rafael Figueiredo Canato**, brasileiro, casado, administrador de empresas, RG 34257680-X, SSP/SP, CPF/MF nº 287.596.778-99, residente em São Paulo/SP; **Gabriela Figueiredo Canato Schahin**, brasileira, casada, publicitária, RG nº 3444166-8 SSP/SP, CPF/MF nº 309.026.108-13, residente em Santana do Parnaíba/SP; **Gustavo Provenza Guazzelli**, brasileiro, casado, Administrador de Empresas, RG nº 34.340.639-1, CPF/MF nº 327.643.348-69, residente em Santana de Parnaíba/SP e **Daniel Provenza Guazzelli**, brasileiro, casado, Administrador de Empresas, RG nº 34.317.826-6, CPF/MF nº 305.128.998-19, residente em Guaratinguetá/SP, devendo os Conselheiros eleitos, no prazo de até 6 meses, elaborarem um Regimento Interno do Conselho Consultivo, para apresentação a este Conselho de Administração. **Encerramento:** Nada mais. São Paulo, 29.05.2026. **Conselheiros:** Francisco Salvador Canato; Renato Guazzelli, Marco Aurelio de Barros Montenegro e Luciano Miranda Fernandes. JUCESP nº 265.432/26-1 em 06.07.2026. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

Edital de citação prazo de 20 dias. Processo Nº 1010020-74.2022.8.26.0224. O(A) MM. Juiz(a) de Direito, Dr(a) Felipe Albertini Nani Vairo, Juízo Titular I - 2ªVC da Comarca de Guarulhos do Estado de São Paulo, na forma da Lei, etc. Faz Saber a **RAFAEL TADEU MARIA**, que lhe foi proposta uma ação de Monitoria por parte de **Sem Parar Instituição de Pagamento Ltda**, para cobrança do valor de R\$ 12.205,75. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, foi determinada sua CITAÇÃO, por EDITAL, para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, pague a dívida devidamente atualizada, bem como efetue o pagamento de honorários advocatícios correspondentes à 5% do valor da causa, ou apresente embargos monitorios, nos termos do artigo 701 do CPC. O réu será isento de pagar o valor de custas processuais se cumprir o disposto no prazo. Caso não cumpra o mandato no prazo e os embargos não forem opostos, constituir-se-á de pleno direito o título executivo judicial, independentemente de qualquer formalidade. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de Guarulhos na data da assinatura.

Edital de Intimação, prazo de 20 dias. Processo Nº 0001469-64.2026.8.26.0004. O(A) Juízo Titular I 4ªVC Regional de Lapa, Estado de SP, Dr(a) Raphael Garcia Pinto, na forma da lei, etc. Faz Saber a(o) **Joice Santana Da Trindade Cunha**, CPF - 01987482565, nos autos do Cumprimento de Sentença, apresentado por **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda**, que, por se encontrar em lugar incerto e não sabido, foi determinada a respectiva Intimação, por edital, para que em 15 dias, a fluir após o prazo deste edital, efetue(m) o pagamento do débito atualizado no valor de R\$ 49.111,56 em 13/03/2026, acrescido de custas, se houver, sob pena de multa de 10% sobre o valor do débito, e também honorários advocatícios. Cliente, ainda, que nos termos do artigo 525 do CPC, transcorrido o período acima indicado sem o pagamento voluntário, inicia-se o prazo de 15 dias para que a executada, independentemente de penhora ou nova intimação, apresente, nos próprios autos, a respectiva impugnação. Não sendo a(s) impugnação apresentada, em prol da executada será nomeado curador especial. Será o presente edital publicado na forma da lei. Nada Mais. São José dos Pinhais, 13/07/26.

Edital de Intimação – Prazo 20 dias. Proc. 0015273-63.2018.8.16.0035. O Dr. Guilherme Moraes Nieto, Juiz de Direito da 2ª Vara Cível do Foro de São José dos Pinhais/PR, Faz Saber a **ALEXSANDRO RODRIGUES GARCIA**, que nos autos de cumprimento de Sentença ajuizado por **SEM PARAR INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTO LTDA**, foi deferida a sua INTIMAÇÃO por edital para que efetue o pagamento do valor de **R\$ 89.779,24** que deverá ser devidamente atualizado até a data do efetivo pagamento, no prazo de 15 dias, (art.513, §1º, IV, CPC) a fluir após 20 dias supra, sob pena de multa e Honorários de **10 % (art.523, §1º, CPC)**, podendo oferecer **impugnação**, no prazo de **15 dias (art.525 CPC)**. Será o edital afixado e publicado na forma da lei. Nada mais. São José dos Pinhais, 13/07/26.





PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/9364-A141-F005-F6BB> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 9364-A141-F005-F6BB



Hash do Documento

D40DD827D8EC532691DB9F354CE7D314B262FB00676F1485C0892139744A9BC1

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 23/07/2026 é(são) :

- ☒ Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 23/07/2026 19:40 UTC-03:00
- Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

Evidências

Geolocation: Location not shared by user.
IP: 172.16.4.28
AC: AC Certisign RFB G5

