

O "APAGÃO DE DADOS" NO VAREJO

ERP

O IMPACTO MILIONÁRIO DA FALTA DE SINTONIA ENTRE O ERP E O PDV

Leia na página 8

Transformação digital só escala quando deixa de ser agenda de Tecnologia da Informação

A pergunta que deveria ocupar o board hoje não é mais quando a empresa vai avançar na transformação digital. Essa etapa já passou.

A questão central é quanto valor ainda está preso em sistemas que não conversam, dados pouco confiáveis, processos fragmentados e iniciativas de Inteligência Artificial (IA) que ainda não saíram da fase experimental.

O investimento global em IA deve chegar a US\$ 2,52 trilhões em 2026, segundo o Gartner, o que representa alta de 44% sobre o ano anterior. O dado mostra a força do movimento, mas também revela um alerta: investir em tecnologia não significa, automaticamente, capturar valor.

Sem integração, governança e adoção pelas pessoas, a transformação avança no discurso, mas não ganha escala na operação.

No universo SAP, esse desafio é ainda mais concreto. Grandes empresas convivem com ambientes complexos, sistemas legados, novas plataformas e pressão crescente por eficiência, inovação e decisões baseadas em dados. Fazer tudo isso se comunicar com fluidez se tornou uma condição estratégica para crescer com previsibilidade.

A imagem de uma cidade histórica ajuda a explicar o cenário. Há estruturas antigas, novos edifícios e vias que precisam ser conectadas sem comprometer o que já funciona. Nas empresas, acontece o mesmo. O legado precisa conversar com o novo para que a organização tenha uma visão integrada e confiável do negócio.

Nesse contexto, integração e governança são fatores críticos. A SAP Business Technology Platform ganha relevância justamente por permitir a integração, automação, extensão e criação de aplicações



O legado precisa conversar com o novo para que a organização tenha uma visão integrada e confiável do negócio.

e processos empresariais com suporte de IA. Associada ao conceito de Clean Core, essa abordagem ajuda a manter o ERP mais estável, limpo e preparado para inovação contínua.

A questão central não deve ser escolher entre rapidez e qualidade. A velocidade sem arquitetura pode gerar retrabalho, custos adicionais e riscos operacionais. É como construir uma ponte sem planejar as estradas que chegam até ela. A conexão é o que garante valor no longo prazo.

A IA adicionou uma nova camada a essa discussão. Segundo a McKinsey, 88% das organizações já usam IA regularmente em pelo menos uma função de negócio, mas apenas cerca de um terço começou a escalar seus programas no nível da empresa. A distância entre testar e gerar impacto corporativo ainda é grande.

A principal barreira está na base. Sem dados organizados, padronizados e confiáveis, os resultados ficam comprometidos. Além dos dados, a IA precisa estar conectada aos sistemas centrais da empresa, como ERP, CRM e plataformas legadas, o que também exige governança, segurança, ética e cultura preparada para adoção.

Nenhuma empresa percorre essa jornada sozinha. Empresas, parceiros, SAP e comunidades como a ASUG formam uma rede colaborativa essencial para troca de conhecimento, disseminação de boas práticas e construção de caminhos mais seguros para a inovação.

A principal mensagem é clara: inovar exige método, colaboração e inteligência. A nuvem deve ser explorada com estratégia. A IA deve ser adotada com responsabilidade, as integrações precisam ser tratadas como prioridade e as pessoas devem permanecer no centro da transformação.

A tecnologia é uma ferramenta poderosa. Mas seu valor depende da capacidade das empresas de conectar estratégia, execução e ecossistema.

(Fonte: Wagner Camargo é COO da EVOX).

IA vai roubar empregos ou transformar carreiras? Maior risco é ficar sem qualificação

Estudos de organismos internacionais mostram que a resposta está no equilíbrio entre automação e qualificação.

Separar marketing e vendas virou um luxo que poucas empresas podem pagar

Com aquisição de clientes mais cara e maior pressão por rentabilidade, empresas passam a integrar marketing, vendas e relacionamento em uma única estratégia para aumentar a receita e reduzir desperdícios.

A urgência virou cultura e isso está custando caro às empresas

A pressão por respostas imediatas fez executivos tratarem tudo como prioridade. O resultado aparece em decisões impulsivas, mais retrabalho, queda de produtividade e uma experiência pior para clientes.

Mercado de tecnologia dos EUA deve abrir mais de 317 mil oportunidades por ano até 2034

Expansão da inteligência artificial, da ciência de dados e da segurança cibernética amplia a procura por profissionais qualificados; especialista explica por que esse cenário favorece os brasileiros.

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

Negócios em Pauta

AllConcrete Show

Concrete Show estreia arena prática de tecnologia

A inteligência artificial e a metodologia BIM estão deixando de ser apenas temas de palestras para ganhar aplicações práticas na construção civil. Essa é a proposta da Arena Imersiva, novidade do congresso Construindo Conhecimento, realizado durante o Concrete Show. Em parceria com o BIM Fórum Brasil e o ConstruaLAB, o espaço promoverá workshops voltados à metodologia BIM e à inteligência artificial aplicada à construção, permitindo que os participantes conheçam, na prática, soluções que já vêm transformando a produtividade, a gestão e os processos do setor. A novidade amplia a programação técnica do congresso oficial do Concrete Show, que chega à sua 5ª edição com mais de 50 horas de conteúdo. A iniciativa reforça o papel do evento na qualificação dos profissionais do setor diante das mudanças impulsionadas pela industrialização, digitalização e incorporação de novas tecnologias na construção civil (<https://www.concreteshow.com.br/>).
Leia a coluna completa na página 3

News@TI

AllEverValue

Blockchain.RIO terá programação paralela com creators, podcasts e debates sobre blockchain

Além da programação oficial, o Blockchain.RIO também terá uma agenda paralela de encontros voltados à produção de conteúdo e à interação entre empresas, creators e comunidades do ecossistema. Entre essas iniciativas está a Casa EVA, promovida pela EverValue, que reunirá, em 11 de agosto, embaixadores da plataforma, parceiros, desenvolvedores e criadores de conteúdo para um dia de gravações, entrevistas, podcasts e debates. O encontro antecede um dos principais eventos de blockchain e ativos digitais da América Latina, realizado nos dias 12 e 13 de agosto, no ExpoRio, no Rio de Janeiro. Ao longo do dia, embaixadores da EverValue, parceiros, creators, desenvolvedores e representantes de empresas participarão da gravação de podcasts, entrevistas e vídeos, além de debates sobre blockchain, Bitcoin, tokenização, infraestrutura financeira digital, inteligência artificial e ativos digitais (<https://blockchainrio.com.br/pt/>).
Leia a coluna completa na página 2

Espaço Jurídico

A eleição da era da IA chegou antes da lei

Giovanna Araujo

Leia na página 7



OPINIÃO

O papel da inteligência artificial e o impacto da tecnologia no SUS

Simone Vicente (*)

A saúde é um direito de todos e o Sistema Único de Saúde (SUS) é a maior prova disso.

Reconhecido como uma das redes públicas mais amplas e complexas do mundo, o SUS atende cerca de 131,2 milhões de brasileiros e oferece atenção primária a aproximadamente 60% da população. Para que uma estrutura dessa dimensão se mantenha atualizada e eficiente, são necessárias políticas e iniciativas que garantam experiências de cuidado mais qualificadas. Nesse contexto, a tecnologia tem se consolidado como grande aliada, especialmente com a adoção de soluções digitais e inteligência artificial (IA).

Nos últimos anos, o SUS tem dado passos decisivos rumo à transformação digital, aproximando-se das diretrizes mais avançadas da Organização Mundial da Saúde (OMS), da Organização Pan-Americana da Saúde (OPAS) e da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD). O movimento coloca o Brasil em posição de destaque no cenário global.

O ponto central dessa revolução é a **Rede Nacional de Dados em Saúde (RNDS)**, a plataforma oficial do Ministério da Saúde que conecta de forma segura e padronizada informações de pacientes, unidades e profissionais em todo o país. Baseada em um protocolo internacional, a RNDS garante interoperabilidade entre sistemas municipais, estaduais e federais. Segundo o Ministério da Saúde, a dimensão dessa infraestrutura vem crescendo de forma acelerada, a RNDS passou de 2,8 bilhões de registros em julho de 2025 para 4,6 bilhões em maio de 2026, reforçando seu papel como base nacional para integração e uso estratégico de dados em saúde.

O tema também ganhou força no Congresso Nacional, com o parecer mais recente da PL nº 5.875/2013 que propõe a instituição da RNDS, do CadSUS e da Plataforma de Conexão do SUS em lei, com o objetivo de promover a interoperabilidade de dados em saúde em todo o território nacional. A proposta reforça que a integração entre sistemas deixou de ser apenas uma agenda tecnológica e passou a ocupar espaço estratégico na formulação de políticas públicas para o setor.

A modernização da RNDS impulsiona esta revolução digital garantindo a continuidade assistencial e a integração de dados para que os históricos clínicos e prontuários dos pacientes circulem de forma integrada. Outro avanço importante foi a Portaria GM/MS nº 6.656/2025, que tornou obrigatório o envio periódico dos dados de Regulação do Acesso à RNDS, por meio do Modelo de Informação da Regulação Assistencial (MIRA).

Esta interoperabilidade e a digitalização possibilitam um acompanhamento histórico da saúde do paciente. Além disso, ao permitir que exames, prontuários e históricos clínicos circulem de forma integrada, a RNDS reduz a necessidade de repetição de exames já realizados e contribui para a redução de gastos associados a processos desnecessários e ao uso de papel.

A infraestrutura já é realidade no Brasil e representa uma das iniciativas mais ambiciosas do mundo em termos de integração nacional de dados de saúde. O **Meu SUS Digital**, cada vez mais fortalecido como hub central de informações para usuários e profissionais, é um exemplo de como o país tem conhecimento e capacidade tecnológica para garantir acesso qualificado a dados clínicos, apoiar a telemedicina e estimular políticas públicas baseadas em evidências. Além disso, a chegada do 5G, que já cobre mais de 63% do território nacional, impulsiona essa transformação ao

viabilizar conexões mais rápidas e estáveis, fundamentais para serviços digitais em saúde em tempo real.

Em 2026, o governo também anunciou a expansão da conectividade para até 3,8 mil Unidades Básicas de Saúde, iniciativa que deve fortalecer o uso do prontuário eletrônico, da Telessaúde, de teleconsultas, do telediagnóstico e da integração clínica via RNDS.

Na ponta do cuidado, a transformação também chega por meio do Prontuário Eletrônico do Cidadão (PEC), já implantado em todos os municípios brasileiros, demonstrando que ao digitalizar os atendimentos da Atenção Primária, o Brasil melhora a continuidade assistencial e garante dados estruturados para planejar políticas públicas. Ademais, orientações técnicas recentes do Ministério da Saúde passaram a tratar do cadastro de recém-nascidos nos sistemas indicados para permitir o registro dos primeiros imunizantes e o envio dessas informações à RNDS, reforçando a importância da integração desde os primeiros momentos da vida.

Mas, para garantir que a tecnologia avance cada vez mais no Brasil, as organizações de saúde contribuem ativamente com o SUS. Como por exemplo a Fundação Instituto de Pesquisa e Estudo de Diagnóstico por Imagem – FIDI, maior empresa de diagnóstico por imagem do Brasil, que investe em projetos no desenvolvimento de soluções em IA direcionadas para o setor público. Entre essas inovações, destaca-se o uso de uma ferramenta que permite à IA identificar até 75 tipos de alterações em exames de radiografia de tórax em menos de 5 minutos.

Outro exemplo de inovação que já mostra resultados concretos na rede pública é a automação do atendimento por meio de **totens digitais**, que reduziu de forma significativa o tempo de abertura de fichas, de uma média de sete minutos para apenas três minutos. Implantada pela **FIDI**, a solução vai além da agilidade inicial: o tempo médio de espera do paciente para ser atendido por um profissional caiu de até 40 minutos para cerca de 15 a 20 minutos. Essa transformação é possível graças a um sistema inteligente que organiza as filas de acordo com prioridade e modalidade de exame, garantindo eficiência no fluxo e melhorando a experiência de quem utiliza o SUS.

Como avançar e quais os próximos passos

A OMS aprovou a extensão de sua Estratégia Global de Saúde Digital até 2027, e prepara o plano 2028-2033, reforçando que plataformas nacionais, interoperabilidade e serviços digitais inclusivos são prioridades mundiais. O SUS já cumpre parte dessas recomendações, demonstrando capacidade de alinhar-se às tendências globais com soluções de grande escala.

Mas, apesar dos avanços, ainda existem desafios como a adoção desigual entre regiões, a necessidade de ampliar o uso secundário de dados para pesquisa e gestão de mais políticas éticas e regulatórias para o uso da inteligência artificial em saúde. Esses pontos também aparecem na agenda internacional e serão cruciais para a próxima fase da transformação digital brasileira.

A digitalização do SUS representa não apenas inovação tecnológica, mas uma mudança estrutural na forma como o Brasil garante acesso universal à saúde. Ao integrar dados, serviços e cidadãos em uma mesma rede, o país mostra que é possível combinar escala, equidade e inovação, valores que fazem do SUS uma referência não só em saúde pública, mas também em saúde digital no mundo.

(*) CEO da Fundação Instituto de Pesquisa e Estudo de Diagnóstico por Imagem (FIDI).

Agora é a PricewaterhouseCoopers que publica relatórios com alucinações produzidas por inteligência artificial

As quatro maiores empresas globais de consultoria e auditoria são Deloitte, EY, KPMG e PricewaterhouseCoopers (PwC). Como noticiamos recentemente, EY e KPMG publicaram relatórios produzidos por IA, repletos de erros, chamados “alucinações” nesse ambiente.

Vivaldo José Breternitz (*)

Agora, descobre-se que a PwC publicou não um, mas pelo menos quatro relatórios recheados de erros graves, como citações inventadas, notas de rodapé falsas e referências sem fundamento. Os documentos foram publicados pela PwC entre 2024 e 2026 e identificados como gerados por inteligência artificial pelo GPTZero, uma ferramenta criada com esse objetivo.

As falhas foram confirmadas por veículos de peso, como o *Financial Times*. Os relatórios deveriam refletir a visão da PwC sobre setores em expansão no Oriente Médio, como inteligência artificial, serviços públicos e veículos elétricos.

Entre os casos mais controversos, um relatório afirmava que 70% dos CEOs da região acreditavam que a IA generativa redefiniria seus negócios. Porém, a nota de rodapé indicando a fonte remetia a um artigo sem qualquer menção ao assunto.

O episódio mais constrangedor envolveu um suposto “case de sucesso” do grupo JPMorgan, baseado em um post publicado em um blog por um adolescente com apenas 280 seguidores. O relatório dizia que a iniciativa, baseada em IA, automatizava a análise de contratos de empréstimos, economizando milhões de dólares. Mas havia um proble-



peshkov_CANVA

ma: o post mencionava um projeto que o JPMorgan estudara em 2017, muito antes de IA passar a ser usada rotineiramente.

Informações sobre veículos elétricos também apresentaram inconsistências, como estudos inexistentes sobre a qualidade do ar em Riad e links quebrados em notas de rodapé. Em três trechos diferentes, foi repetida a informação de que 90% dos acidentes de trânsito são causados por erro humano, cada vez com uma fonte diferente, e uma vez sem fonte alguma.

A ironia é que a PwC se posiciona como

referência em uso responsável de inteligência artificial. A empresa, no entanto, reconheceu as falhas e prometeu revisar seus processos.

Fica, contudo, o alerta: se gigantes do setor cometem deslizos desse porte, qual é o real nível de precisão de consultorias menores ou de conteúdos gerados por funcionários ou prestadores de serviço sem a devida checagem?

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

Uso de agentes de IA e People Analytics em ciclos curtos reformula a gestão de pessoas em empresas de tecnologia

Com 80% das empresas no Brasil enfrentando dificuldades para contratar profissionais qualificados — e a área de TI liderando esse déficit com 39% (ManpowerGroup) —, a retenção de talentos virou prioridade estratégica no setor de tecnologia. O cenário é agravado pela rápida transformação do mercado: o Fórum Econômico Mundial aponta que 63% dos empregadores veem o gap de habilidades como o maior obstáculo para os negócios, enquanto dados do Datafolha indicam que processos seletivos da área chegam a levar até três meses. Diante dessa escassez, evitar a rotatividade de profissionais tornou-se uma questão de eficiência operacional.

Diante da necessidade de acompanhar essa evolução em ritmo acelerado, os modelos tradicionais de escuta corporativa — como as pesquisas de clima anuais ou semestrais —

vêm enfrentando baixos índices de resposta e pouca efetividade. Análises da consultoria McKinsey & Company apontam para uma aparente desconexão no ambiente corporativo: enquanto o RH investe em canais tradicionais de escuta, a maioria dos colaboradores sente que pesquisas anuais ou pontuais raramente se convertem em mudanças práticas no dia a dia, gerando acúmulo de dados sem efeito operacional.

Como alternativa para mitigar a "fadiga de pesquisas", empresas do setor de tecnologia vêm aplicando o conceito de escuta ativa contínua em ciclos curtos — "ouvir, analisar, agir e medir novamente" —, suportado por camadas de inteligência artificial e People Analytics.

Na prática, a consolidação desse modelo vem sendo impulsionada pela integração de

agentes de inteligência artificial generativa em plataformas de People Analytics. Ao permitir a consulta de bases de dados integradas por meio de comandos em linguagem natural, a tecnologia reduz o tempo de processamento de relatórios de semanas para poucos segundos.

Na operação da Factorial — plataforma de IA para RH e DP —, essa dinâmica foi levada para o dia a dia por meio da combinação de pesquisas de pulso frequentes e do uso do agente de IA One. Em vez de consolidar planilhas manualmente, a gestão utiliza o agente para consultar gargalos de clima em tempo real e municiar os líderes diretos com diagnósticos precisos. Assim, os dados coletados viram pauta imediata e planos de ação práticos nas reuniões individuais de 1:1 entre gestores e colaboradores, fechando o ciclo de escuta com agilidade (factorialhr.com.br).



News @ TI

ricardosouza@netjen.com.br

BB e Pagaleve lançam nova experiência de crédito para e-commerce

@O Banco do Brasil, em parceria com a fintech Pagaleve, lança uma nova experiência de crédito para o e-commerce que integra pagamento e financiamento diretamente na tela de pagamento das lojas virtuais. A novidade nasce da conexão entre o Banco e a startup investida pelo BB Ventures, em mais uma iniciativa alinhada à estratégia de inovação aberta da instituição para gerar valor para os clientes. A solução vem para transformar a experiência de crédito no ambiente online, combinando conveniência, inovação e uma jornada de contratação mais simples e intuitiva. No momento da compra, ao selecionar a forma de pagamento “Parcelamento via Pix” da Pagaleve, o cliente passa a visualizar de forma simples e integrada as condições de parcelamento disponíveis. E para clientes do Banco do Brasil, são ofertadas opções de financiamento em até 60 vezes, ampliando a capacidade de compra da pessoa física em categorias de maior valor agregado (www.bb.com.br/bbrealiza).

Plataforma para enfrentar nova geração de ataques cibernéticos movidos por IA

@A Apura Cyber Intelligence desenvolveu o BTTneo, uma plataforma que combina inteligência artificial agêntica, automação e inteligência humana para apoiar operações de segurança cibernética e resposta a incidentes. "O mercado passou muitos anos preocupado em coletar cada vez mais informações, mas hoje o desafio mudou. Os ataques são mais rápidos, utilizam inteligência artificial e geram um volume de dados que não pode mais depender apenas de análise manual. O diferencial passou

a ser capacidade de transformar informação em inteligência acionável", afirma Frank Vieira, CTO da Apura (https://apura.io/pt).

Solução nacional usa IA e arquitetura distribuída para digitalizar processo ainda analógico

@A Eco Inventory lança uma plataforma brasileira de gestão de inventário de estoque construída com uma arquitetura orientada a dados e automação inteligente, projetada para digitalizar integralmente um processo que, apesar de crítico para governança corporativa, permanece amplamente manual: o inventário físico de estoque e ativos. A solução inédita foi desenvolvida com foco em escalabilidade, integração com sistemas legados e capacidade de operar em ambientes de alta complexidade, combinando inteligência artificial, captura estruturada de informações, rastreabilidade avançada e conectividade via APIs com ERPs como SAP e Oracle.

Ascenty amplia a visibilidade de ativos críticos e avança na gestão de riscos em data centers

@A Ascenty, maior provedora de serviços de data center e conectividade da América Latina, fortaleceu a proteção de seus ativos críticos e ampliou a visibilidade sobre seus ambientes operacionais por meio da solução xDome da Claroty. A iniciativa faz parte da jornada contínua da Ascenty em cibersegurança e integra um programa mais amplo de gestão de riscos. Como resultado desse programa, a empresa registrou uma evolução estimada de aproximadamente 50% em sua maturidade de segurança e gestão de riscos cibernéticos (https://ascenty.com/solucoes/).

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@agenteliterioralph.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.

Um milhão de enlaces e R\$ 32 Bi de movimento. Este é o mercado de casamentos no país

Eventos sociais movimentam R\$ 50 BI, sendo 64% só com ‘pombinhos’

Redação

Casar é bom negócio? Depende. Para a economia é muito bom, obrigado. Atualmente a coisa assumiu proporções tão grandes que os noivos hoje em dia estão caminhando para ser 'detalhes' em meio a um grande (ou gigantesco) evento que requer planejamento e execução afinadíssimos. Até o ano passado tínhamos a média de um milhão de casamentos/ano, movimentando R\$ 32 bilhões em todo o país. Mas estes números estão mudando, pra maior. Projeções do setor dão conta que 2026 vai fechar com 1,3 milhão de casamentos, movimentando R\$ 37 bilhões. Haja SIM para segurar toda essa estrutura de negócios.

Trata-se de um mercado tão grande (equivalente ao dobro do PIB do Amapá)



Andreza

Ricardo Balista



Andreza Novais

quanto amator, comenta a empresária Andreza Novais que atua há 25 anos no setor de eventos sociais (com os casamentos representando 2/3 do total). Depois de cursar o técnico em publicidade, graduação e MBA em gastronomia, trabalhar em buffet e planejamento, é a head da empresa Drez Eventos, especializada em eventos sociais.

“É preciso conhecer e estudar cada movimento para um evento social bem feito, daí porque faço consultoria cuidando do conjunto e dos detalhes”, relata a profissional, afirmando que de uma forma geral os eventos sociais – diferentemente dos corporativos – são muito amadores. Exemplos não faltam, mas algo que acontece muito e sempre tende a dar errado é transformar a chácara da família em local de eventos.

Até 2023/24 a média era de um mi-

lhão de casamentos/ano no Brasil, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Assim, somente as cerimônias dos 'pombinhos' movimentava R\$ 32 BI. Se juntar todos os eventos sociais (festas de 15 anos, entre estes), o volume sobe para R\$ 50 BI – um mercado para quem tem apetite de trabalhar. Empresas no setor se multiplicam neste vasto mercado. Considerados os últimos 12 meses, foram registrados 300 mil novos sites, sejam específicos (só buffet, ou apenas para fotos e filmagens, por exemplo) ou gerais (com o planejamento de músicas, enfeites, igreja, manobristas etc).

Andreza Novais tem uma empresa de pequeno porte. Ela faz um evento por mês e diz que, além de profissionalismo, é preciso ter “jogo de cintura” pois os imprevistos podem surgir e quando isso acontece a resposta deve ser rápida.

Lançado o cartão-presente Kit Festa Seara

A Blackhawk Network, líder global na distribuição de gift cards, se uniu à Seara para transformar as celebrações de fim de ano em momentos mais práticos e inesquecíveis. Esta parceria deu origem ao cartão-presente digital Kit Festa Seara, em que o consumidor tem a liberdade de escolher a ceia ideal para o seu momento, selecionando entre opções nobres (como o Seara Fiesta), acompanhamentos e sobremesas que tornam o Natal uma data mais saborosa e marcante.

Além da venda para consumidores, a BHN Brasil lançou recentemente a BHN Incentivos, unidade de negócios especializada em soluções de reconhecimento, campanhas de marketing, programas de fidelidade e recompensas para o mundo corporativo. Com esse intuito, o Kit Festa Seara também é uma opção para empresas que desejam adquiri-lo em lotes para um presente de fim de ano aos seus funcionários.

“No Brasil, 7 em cada 10 brasileiros celebram o Natal. O cartão-presente do Kit Festa Seara transforma um presente em poder de compra para o brasileiro”, afirma Gabriel Mello, diretor comercial da BHN Brasil. “Da mesma forma, empresas, ao recompensar com o produto, presenteariam seus colaboradores em uma das experiências mais marcantes do ano. É esse tipo de formação de laços que nos motiva, na BHN Brasil, a buscar novas parcerias; queremos criar conexões entre consumidores e suas marcas favoritas”, complementa. O produto será ofertado em uma faixa de preço de R\$ 150 a R\$ 600, para atender a públicos com diferentes perfis de consumo.



O Dia dos Pais, tradicional data comemorativa do segundo semestre para o setor de alimentação fora do lar, hotéis, bares e restaurantes intensificam os preparativos para atender ao aumento esperado este ano. Na avaliação de Antonio Ferreira Junior, presidente do Sindicato de Hotéis, Restaurantes, Bares e Similares (Sinhores), o bom desempenho da data depende não apenas do aumento no número de clientes, mas também da preparação dos estabelecimentos para atender à demanda. “Revisar processos internos e preparar as equipes são medidas que permitem atender o aumento da demanda sem comprometer a qualidade dos serviços. Quando o consumidor é bem recebido, todos ganham: o estabelecimento fortalece sua imagem e o cliente tem uma experiência que estimula novas visitas”, destaca o executivo.

Logística/Expansão

A Movecta, uma das maiores operadoras logísticas do país, estará presente em duas feiras estratégicas do setor em agosto: a Multimodal Nordeste 2026, de 4 a 6 de agosto, no Recife Expo Center; e a Logistique 2026, de 11 a 13 de agosto, no Expocentro Balneário Camboriú (SC). As participações reforçam a estratégia da companhia de ampliar sua presença em mercados-chave, apresentar soluções logísticas integradas e estreitar o relacionamento com clientes, parceiros e jornalistas especializados. Na Multimodal Nordeste, a Movecta destacará o investimento de mais de R\$ 100 milhões previsto para a expansão de sua operação no Porto de Suape, em Pernambuco; já na Logistique 2026, a empresa estará no stand 118 com foco em eficiência operacional, segurança e atendimento especializado a diferentes cadeias produtivas.

Sustentabilidade orienta a inovação na indústria de tintas

A indústria brasileira de tintas vem consolidando uma agenda de redução de emissões e ganho de eficiência em seus processos produtivos. Como parte desse movimento, o setor, representado pela Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas, estabeleceu em 2025 o objetivo de reduzir 25% das emissões de gases de efeito estufa até 2030, meta que tem orientado investimentos em inovação voltados à diminuição do consumo de energia, à redução de desperdícios e ao aumento da eficiência industrial.

À frente da PPG Brasil, multinacional americana de tintas (listada na Bolsa de Nova York), revestimentos e produtos especiais, e do conselho diretivo da Abrafati, Marizeth Carvalho acompanha de perto essa evolução. Segundo ela, o desenvolvimento tecnológico no setor tem sido cada vez mais guiado pela combinação entre desempenho industrial e requisitos ambientais.

“Sem dúvida, a agenda de sustentabilidade tem acelerado a inovação na indústria de tintas. Hoje o desenvolvimento de novas tecnologias está diretamente relacionado à busca por processos mais eficientes, menor consumo de recursos e soluções que ajudem nossos clientes a atingirem suas próprias metas ambientais”, comenta a executiva.

Entre as soluções que mais avançaram nos últimos anos estão as tintas em pó. Por não utilizarem solventes, elas praticamente eliminam a emissão de compostos orgânicos voláteis (VOCs) durante aplicação e cura. O excedente não aderido à superfície pode ser recuperado e reinserido no processo, o que reduz perdas de matéria-prima.

Estratégia/Riscos

Empresas aceleram adoção de IA, mas uso sem estratégia pode ampliar riscos e custos. A popularização das ferramentas de Inteligência Artificial transforma a rotina das empresas e democratiza seu uso. No entanto, isto também traz desafios, alerta o professor Lacier Dias, empresário, especialista em estratégia, tecnologia e transformação digital. Segundo ele, “IA sem planejamento, governança e participação da área de TI pode criar vulnerabilidades de segurança, elevar custos e resultar em soluções que pouco contribuem para o desempenho do negócio”. O especialista ressalta ainda que a IA deve ser utilizada como aceleradora do desenvolvimento, não como substituta do planejamento técnico. “O modelo mais eficiente é reunir profissionais experientes do negócio e da tecnologia para definir conjuntamente a solução”, arremata.

Turismo

O Brasil foi o quarto país que mais aumentou o número de turistas internacionais de 2019 a 2025, segundo o relatório Tendências e Políticas do Turismo 2026, da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE). No período, o fluxo de visitantes estrangeiros cresceu 46%, passando de 6,3 milhões para 9,3 milhões de turistas. O levantamento compara o desempenho dos países em 2019, antes da pandemia da Covid-19, aos resultados registrados em 2025, mostrando o ritmo de recuperação e expansão do turismo internacional. Com crescimento de 46% no número de visitantes estrangeiros, o Brasil ficou entre os países com melhor desempenho no período analisado. O resultado o coloca à frente do Japão, 34%; Portugal, 20%; e Espanha, com 16% (ABR).

Apuração assistida: a mudança mais impactante da Reforma Tributária

Fabio Rodrigues e Paschoal Naddeo (*)

Quando se fala em Reforma Tributária, a maior parte das discussões gira em torno das novas alíquotas, da substituição de tributos ou das regras de creditamento. Mas existe uma mudança bastante profunda e que ainda recebe pouca atenção: a apuração assistida.

À primeira vista, ela pode parecer apenas uma nova metodologia para calcular a CBS e o IBS. Porém, representa uma mudança de paradigma na relação entre contribuintes e Administração Tributária. A lógica se aproxima de algo que muitas empresas já vivenciam há anos, só que em outro contexto.

É como se o IBS e a CBS ganhassem a própria versão de uma declaração pré-preenchida, nos moldes do que já ocorre no Imposto de Renda da Pessoa Física, em que o Fisco monta uma base preliminar a partir de informações declaradas por terceiros e cabe ao contribuinte validar, complementar ou contestar.

Com isso, o Fisco automatiza a primeira versão do cálculo, mas não assume a responsabilidade por ele. Esse ponto costuma passar despercebido e merece destaque. A reforma não terceiriza a apuração, mas apenas antecipa e automatiza uma proposta inicial. Se o dado de origem que alimentou aquela proposta estiver incorreto, é a empresa que responde pelo erro ao validá-lo, não o sistema que o gerou.

Ou seja, o trabalho de calcular não desaparece. Ele se transforma em trabalho de auditar, sob prazo e com menos margem de manobra do que no modelo anterior. Essa mudança altera profundamente as prioridades das empresas. O motivo é que a qualidade dos dados se torna mais importante do que o fechamento fiscal.

No modelo tradicional, muitos problemas eram identificados e corrigidos durante a escrituração ou no fechamento mensal. Na apuração assistida, essa margem de correção diminui significativamente.

A nota fiscal deixa de ser apenas um documento fiscal

e passa a ser um dos principais insumos para a própria apuração dos tributos. Isso significa que processos internos, cadastros, integrações entre sistemas e governança de dados passam a exercer um papel mais estratégico. O protagonismo deixa de estar no cálculo e passa para a validação.

Outra consequência é a transformação do trabalho das áreas fiscais. Durante muitos anos, grande parte do esforço esteve concentrada na correta apuração dos tributos. Com a apuração assistida, o foco passa gradativamente para a validação crítica daquilo que foi processado pelos sistemas da Administração Tributária.

O desafio deixa de ser apenas calcular corretamente e passa a ser identificar divergências, inconsistências, omissões e oportunidades de correção antes que elas produzam efeitos tributários. Isso exige profissionais cada vez mais preparados para interpretar dados, revisar processos e compreender a legislação aplicada às operações.

Esse cenário mostra que a apuração assistida não representa apenas uma inovação tecnológica. Ela inaugura uma nova forma de relacionamento entre empresas e Fisco, baseada em dados digitais, processamento automatizado e validação permanente.

As organizações que compreenderem essa mudança desde agora terão condições de adaptar processos, revisar cadastros, fortalecer sua governança tributária e reduzir riscos durante a transição para o novo sistema.

As demais poderão descobrir, apenas no momento da apuração, que o verdadeiro desafio da Reforma Tributária não estava nas novas alíquotas, mas na qualidade das informações que alimentam todo o processo.

(*) - É **Cofundador da Busca.Legal**, advogado e mestre em Ciências Contábeis.

(*) - **Cofundador da Busca.Legal** e diretor de Estudos Tributários da ANEFAF.



Vistage/Pesquisa

Sete em cada 10 CEOs se sentiram esgotados nos últimos seis meses. O dado é da CEO Confidence Index, pesquisa trimestral da **Vistage Worldwide, Inc.** que ouve CEOs e líderes de empresas desde 2003. Do universo pesquisado, 42% sentem-se ocasionalmente esgotados; 22% com frequência; 5% convivem com isso quase todo dia e apenas 8% responderam que nunca sentiram. Só que o mais revelador não está no gráfico. Está em como esses líderes descrevem o próprio cansaço. Uma das participantes listou o que a tem consumido: um mercado que muda toda hora, a corrida para entender IA, os benefícios novos que o time pede, tarifas, e... o acúmulo. O risco? Líder esgotado para de liderar e começa a administrar, diz a Vistage.

Para Elas

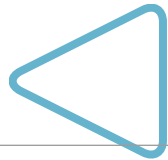
A Empresa Brasil de Comunicação (https://tvbrasil.ebc.com.br) lançou na terça, 28, a convocatória nacional para a primeira edição do “Prêmio TV Brasil Petrobras Para Elas”. Criada pela TV Brasil em parceria com a Petrobras, a iniciativa vai reconhecer atletas, treinadoras, equipes técnicas, gestoras e clubes que se destacarem no futebol feminino brasileiro ao longo da temporada de 2026. Antonia Pellegrino, presidente da EBC, observa que a TV Brasil se consolidou nos últimos anos como “tela do futebol feminino”, exibindo os principais campeonatos da modalidade e também as categorias de base. Para ela, o prêmio reforça esse compromisso em um momento decisivo para o esporte, às vésperas da Copa do Mundo de Futebol Feminino de 2027, que será realizada no Brasil (ABR).

ESG + Londrina

As inscrições para o ESG+ Londrina 2026 já estão abertas! Será uma tarde de muito conteúdo, networking e troca de experiências sobre sustentabilidade, ESG, gestão de resíduos, liderança, comunicação e inovação, com palestrantes que atuam diretamente na transformação de empresas e organizações. Data é 19 de agosto (quarta), no CEAL Sinduscon de Londrina/PR. O evento é parte da programação oficial da Volta a Londrina 2026, reforçando o compromisso com o desenvolvimento sustentável e a qualidade de vida. Inscrição é gratuita pelo link <https://www.sympla.com.br/evento/esg-londrina-2026/3519935>

Inteligência energética

A Cummins Brasil foi reconhecida com duas premiações no V Prêmio Potência de Inovação Tecnológica 2026, uma das principais iniciativas voltadas ao reconhecimento de soluções inovadoras para o setor elétrico brasileiro. A líder em tecnologia de energia conquistou o Ouro na categoria Quadros e Painéis, com o caso Cummins MGC900: inteligência energética customizável para operações críticas e sustentáveis, e o Bronze na categoria Eficiência Energética e Qualidade de Energia, com o projeto Cummins Brasil inaugura aplicação pioneira de HVO em geração crítica para Data Centers hyperscale. Promovido pela revista Potência, o prêmio reuniu nesta edição 141 cases distribuídos em 11 categorias. As iniciativas foram avaliadas de acordo com o grau de inovação tecnológica e o impacto das soluções desenvolvidas, considerando seu potencial de transformação para o setor.



Quando a infraestrutura deixa de obedecer e começa a decidir

Igor Sigiani (*)

Durante décadas, a infraestrutura de telecomunicações foi tratada como um ativo essencial, porém passivo. Cabos, antenas e roteadores tinham uma única função: transportar dados do ponto A ao ponto B. A inteligência estava concentrada nas equipes técnicas, responsáveis por monitorar redes, identificar falhas e decidir como responder a cada situação.

Essa lógica está mudando rapidamente.

Agora, estamos assistindo à transição de uma infraestrutura que apenas executa comandos para uma infraestrutura capaz de interpretar informações, aprender padrões e tomar decisões de forma autônoma. Em outras palavras, as redes estão deixando de ser apenas meios de conexão para se tornarem sistemas inteligentes.

Os números mostram a dimensão dessa transformação. O mercado global de inteligência artificial aplicada às telecomunicações movimentou US\$ 2,7 bilhões em 2024 e deve atingir cerca de US\$ 45 bilhões até 2034. Mais do que uma tendência tecnológica, esse crescimento reflete uma mudança estrutural: a complexidade das redes modernas ultrapassou a capacidade de gestão puramente humana.

O avanço do 5G ajuda a explicar esse cenário. No Brasil, os investimentos em telecomunicações continuam acelerados, impulsionando a expansão da cobertura e o aumento do número de dispositivos conectados. Cada nova antena, sensor, equipamento industrial ou dispositivo IoT adiciona uma camada extra de dados e variáveis à operação. O resultado é um ambiente em que reagir aos problemas já não é suficiente.

Nesse contexto, acredito que a inteligência artificial esteja deixando de ser uma ferramenta complementar para assumir uma função

operacional crítica. Algoritmos de machine learning passando a monitorar o comportamento da rede em tempo real, identificar padrões invisíveis aos operadores humanos, antecipar gargalos e redistribuir recursos automaticamente antes mesmo que uma falha afete o usuário, tudo isso com precisão e eficiência.

A mudança parece técnica, mas suas implicações são estratégicas. Quando uma rede consegue prever eventos e agir sozinha, o conceito de gestão de infraestrutura se transforma. O objetivo deixa de ser corrigir problemas e passa a ser impedir que eles aconteçam.

Essa realidade também redefine o papel das empresas de telecomunicações. Tradicionalmente vistas como provedoras de conectividade, elas passam a ocupar uma posição mais relevante na transformação digital dos setores produtivos. Afinal, uma rede inteligente não apenas conecta operações: ela influencia diretamente sua eficiência, disponibilidade e capacidade de inovação.

O impacto é especialmente significativo fora dos grandes centros urbanos. Em regiões onde o acesso à tecnologia historicamente enfrentou limitações, a combinação entre redes privadas 5G, Edge Computing e inteligência artificial cria condições para acelerar a digitalização do agronegócio, da indústria e dos serviços de saúde. O potencial econômico é expressivo, mas o principal efeito talvez seja outro: reduzir a distância tecnológica entre diferentes regiões do país.

Quando a infraestrutura começa a decidir sozinha, conectividade deixa de ser apenas uma questão de velocidade ou cobertura. Passa a ser uma questão de inteligência. E será essa inteligência embarcada nas redes que definirá a competitividade dos negócios e dos territórios na próxima década.

(*) Diretor Presidente da Coopercompany.

Legado em transformação

Ao assumir a empresa fundada pelo pai, contador reposicionou a Orconsil Contabilidade, investiu em inovação e, a partir dessa experiência, criou a Flow BPO, ampliando as soluções estratégicas para empresas, especialmente clínicas odontológicas

A sucessão em empresas familiares costuma ser um dos momentos mais delicados da trajetória de qualquer negócio. Dados do Sebrae apontam que apenas uma parcela das empresas familiares consegue chegar à terceira geração, principalmente pela dificuldade de adaptação às mudanças do mercado. Na contramão dessa realidade, o contador e empresário Danilo Fermino decidiu transformar o legado construído por sua família em uma empresa preparada para os desafios das próximas décadas.

Fundada em 1974, a Orconsil Contabilidade fazia parte da rotina de Danilo desde a infância. Apesar disso, seu primeiro projeto profissional era completamente diferente. Graduado em Relações Internacionais e com passagem pelo departamento financeiro de uma multinacional, ele imaginava seguir carreira em outra área. A mudança aconteceu quando percebeu que poderia unir sua experiência em gestão à história construída pelo pai, investindo em uma nova visão para a empresa.

Para assumir esse desafio, Danilo voltou à universidade e cursou Ciências Contábeis. Antes de ocupar posições de liderança, passou por praticamente todos os setores da empresa para compreender o funcionamento do negócio. O processo resultou em uma transformação que envolveu tecnologia, revisão de processos, fortalecimento da cultura organizacional e um novo posicionamento de mercado. Dessa evolução nasceu a Flow BPO, empresa



Danilo Fermino da Flow Contabilidade.

criada para oferecer soluções em gestão financeira e processos empresariais, ampliando a atuação da Orconsil.

Hoje, a Orconsil Contabilidade atende cerca de 320 empresas e, por meio da Flow BPO, direciona grande parte de sua atuação ao mercado odontológico. A especialização surgiu da percepção de que muitos dentistas dominam a técnica, mas encontram dificuldades para administrar suas clínicas como empresas, comprometendo resultados financeiros e oportunidades de crescimento.

"Meu propósito é ajudar dentistas a enxergarem suas clínicas como negócios. Um excelente profissional técnico nem sempre recebe formação em gestão, e é justamente essa ponte que buscamos construir. Quando o empresário entende

seus números, passa a tomar decisões com mais segurança, cresce de forma sustentável e melhora até sua qualidade de vida", afirma Danilo Fermino.

A experiência também levou o contador a compartilhar conhecimento em eventos e instituições de ensino. Em 2025, foi convidado para palestrar no CCX, encontro voltado ao mercado contábil, e para atuar como professor em um curso de extensão universitária destinado a estudantes de Odontologia, abordando gestão financeira, empreendedorismo e estratégia para clínicas.

Mais do que preservar uma empresa familiar, Danilo acredita que seu maior desafio foi preparar a Orconsil Contabilidade para o futuro sem abrir mão dos valores que construíram sua reputação ao longo de mais de cinco décadas. A criação da Flow BPO representa justamente esse movimento de inovação, agregando novos serviços e soluções ao legado da empresa. Para ele, inovar não significa romper com a história, mas fortalecê-la por meio de decisões estratégicas, especialização e desenvolvimento contínuo.

"Quero ser lembrado como alguém que recebeu uma empresa construída pelo meu pai e conseguiu entregá-la melhor do que a encontrou, sem perder sua essência. A Flow BPO nasceu dessa evolução. Se, ao longo dessa caminhada, também contribuir para que mais dentistas administrem suas clínicas com inteligência e segurança, terei cumprido minha missão", conclui.

Empresas precisam tratar com atenção as mudanças na jornada de trabalho, alerta APSIS

Consultoria afirma que reduzir a carga horária sem revisar processos pode elevar despesas com folha, horas extras e contratações, comprometendo ganhos de produtividade.

A discussão sobre novos modelos de jornada de trabalho ganhou força nos últimos anos e deixou de ser apenas uma questão trabalhista. Experiências realizadas no Brasil e no exterior mostram que jornadas reduzidas podem manter ou até elevar a produtividade quando acompanhadas de mudanças na gestão e na organização do trabalho.

No "The 4-Day Week Global", maior projeto-piloto sobre semana de quatro dias realizado no Reino Unido, 92% das empresas participantes decidiram manter o modelo após o período de testes, impulsionadas por resultados positivos em produtividade, retenção de talentos e bem-estar dos colaboradores. Para a APSIS Consultoria, porém, esses resultados não acontecem automaticamente. Empresas que

estudam alterar suas escalas precisam avaliar os impactos financeiros e operacionais antes de implementar qualquer mudança.

"A discussão não pode ser reduzida ao número de horas trabalhadas. Antes de qualquer mudança, é preciso entender como o trabalho acontece, onde estão os gargalos e quais atividades efetivamente geram valor para a empresa", afirma Thiago Lima, Gerente de Consultoria Estratégica da Apsis.

Segundo a consultoria, a revisão dos modelos de trabalho vem sendo impulsionada por fatores como a disputa por talentos, avanços tecnológicos e experiências internacionais que buscam conciliar maior bem-estar dos colaboradores com ganhos de eficiência. No Brasil, as 22 empresas que participaram do projeto-piloto de redução da jornada também registraram melhora nos indicadores de produtividade, comportamento e redução de estresse, reforçando que o sucesso da iniciativa depen-

de menos da quantidade de horas e mais da forma como o trabalho é organizado.

A APSIS observa que os impactos variam conforme o setor. Empresas com operações contínuas, como indústria, comércio, logística e saúde, tendem a enfrentar desafios maiores, já que a redução da jornada individual pode exigir novas contratações ou maior utilização de horas extras para manter o funcionamento das operações.

Já organizações intensivas em conhecimento, como empresas de tecnologia e consultorias, costumam ter maior flexibilidade para testar modelos alternativos, uma vez que o desempenho está mais relacionado às entregas do que ao tempo de permanência no ambiente de trabalho.

Mudança exige planejamento

Na avaliação da consultoria, um dos principais equívocos das empresas é tratar a redução da jornada como uma

simples alteração de carga horária, sem analisar a eficiência operacional.

Antes de ampliar equipes, a recomendação é identificar retrabalhos, ociosidades e oportunidades de automação ou reorganização dos processos. Caso contrário, o risco é elevar custos sem produzir ganhos efetivos de produtividade.

Além disso, a APSIS recomenda que a mudança seja incorporada ao planejamento orçamentário como um projeto específico, contemplando diferentes cenários financeiros e operacionais.

"Quando a mudança é tratada apenas como uma obrigação, ela tende a gerar custos maiores do que o previsto. Mas, quando é conduzida como um projeto estruturado, baseado em indicadores e planejamento, pode contribuir para ganhos de produtividade, retenção de talentos e fortalecimento da competitividade da empresa", conclui Thiago.

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:

A pretendente: **GABRIELA PARQ RODRIGUES DE OLIVEIRA**, estado civil solteira, filha de Sergio Ricardo de Oliveira e de Aline Parq Rodrigues de Oliveira, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito, São Paulo - SP. A pretendente: **JÉSSICA BARROS FERNANDES VIEIRA**, estado civil solteira, filha de Luiz Tadeu Vieira e de Rosângela Barros Fernandes, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito, São Paulo - SP.

O pretendente: **PERINALDO MACIEL COSTA**, estado civil solteiro, filho de Pedro Maciel Coroda e de Terezinha Costa França, residente e domiciliado em São Paulo - SP. A pretendente: **ALANE ALVES DE OLIVEIRA**, estado civil divorciada, filha de José Erinaldo de Oliveira e de Maria Raimunda Alves de Oliveira, residente e domiciliada em São Paulo - SP.

Apretendente: **JULIA COSTA PALO**, estado civil solteira, filha de Rubens Palo e de Lucelia Silva Costa, residente e domiciliada neste Subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **JENIFER CARVALHÊDO ZVEITER**, estado civil solteira, filha de Isaac Motel Zveiter e de Isane Carvalhêdo de Furtado, residente e domiciliada neste Subdistrito - São Paulo - SP.

FAÇO SABER que pretendem converter sua união estável em casamento:

O convivente: **ANDERSON LAPORTE NOVAES**, estado civil solteiro, filho de Joseilton Batista Novaes e de Regina Celia Laporte Novaes, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A convivente: **SIMONE RIBEIRO**, estado civil divorciada, filha de Jose Carlos Ribeiro e de Angelina Mendes Ribeiro, residente e domiciliada 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

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: **ALEX PEREIRA DE LIMA**, profissão: analista de sistemas, estado civil: viúvo, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 08/05/1990, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Francisco Pereira de Lima e de Maria Ferreira da Silva de Lima. A pretendente: **JULYANA VARGAS DOS SANTOS**, profissão: assistente executiva de direto, estado civil: solteira, naturalidade: Lorena, SP, data-nascimento: 30/03/1991, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Benedito dos Santos Filho e de Silvana Maria Vargas dos Santos.

O pretendente: **AUGUSTO LEMES DE OLIVEIRA**, profissão: coordenador de infraestrutura, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 21/10/1987, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Adair Lemes de Oliveira e de Marilil Irene Messias de Oliveira. A pretendente: **NATHÁLIA DE CASTRO PAIVA**, profissão: gerente comercial, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 11/11/1990, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Reinaldo Paiva e de Maria Helena Gonçalves de Castro Paiva.

O pretendente: **ODAIR JOSÉ ALBUQUERQUE FILHO**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 11/03/2003, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Odaír José Albuquerque e de Maria Rita de Sousa. A pretendente: **MARIA IZABEL DA SILVA BARBOSA**, profissão: analista administrativa, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 13/12/2000, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Lealberto Barbosa Filho e de Maria Lucilene da Silva.

Opretendente: **WILLIAM PEREIRA DA SILVA**, profissão: engenheiro, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 11/01/1986, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Moacir Pereira da Silva e de Maria Fatima de Jesus Pereira da Silva. A pretendente: **JÉSSICA FERNANDES VASCONCELOS SARAIVA**, profissão: contadora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 29/04/1991, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Moisés de Vasconcelos Saraiva e de Sueli da Silva Fernandes Vasconcelos Saraiva.

O pretendente: **DOUGLAS DELATIM**, profissão: analista de marketing, estado civil: solteiro, naturalidade: São Caetano do Sul, SP, data-nascimento: 26/01/1980, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Antonio Delatim e de Rosely Vasqui Delatim. A pretendente: **NAIRA JACOB LEITE**, profissão: especialista em planejamento, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 18/03/1988, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Francisco Tadeu Leite e de Naraí da Costa Jacob.

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

Franquias usam escala com finanças embarcadas para derrubar custo bancário

Finanças embarcadas ajudam redes recorrentes a reduzir custos, organizar recebíveis e capturar valor antes concentrado nos bancos

O mercado de franquias brasileiro atingiu um patamar histórico em 2025, registrando R\$301,7 bilhões em faturamento, distribuídos em 3.297 redes e mais de 202 mil operações. Por trás desses números robustos, no entanto, opera uma engrenagem financeira ineficiente e ainda pouco explorada. Atualmente, milhares de pequenos franqueados negociam de forma isolada e fragmentada taxas de cartão, seguros, energia, crédito e serviços bancários. Eles perdem dinheiro diariamente por não utilizarem o peso de marcas fortes que possuem alta recorrência de receita e grande volume transacional. Em um cenário econômico desafiador, com o Copom cortando a Selic para 14,25% ao ano em junho de 2026, terceiro corte seguido, e ainda assim sinalizando cautela diante da inflação acima da banda e dos riscos fiscais, o custo de capital tornou-se uma variável decisiva. É nesse ambiente que o modelo de embedded finance (finanças embarcadas) avança de forma pragmática no varejo e nos serviços. Estudo estima que essa tecnologia pode gerar cerca de R\$ 24 bilhões em receita adicional em 2026, além de destravar até R\$ 83 bilhões em oferta de crédito.



A inteligência desse modelo está em estruturar a operação financeira que já acontece organicamente dentro da rede, integrando pagamentos, recebíveis, royalties, seguros e crédito ao fluxo operacional por meio de APIs e contas operacionais. “Quando uma rede conhece o faturamento, a recorrência e o comportamento financeiro dos seus franqueados, ela tem um ativo que pode ser usado para gerar eficiência, reduzir custo e criar novas linhas de receita”, explica Letícia Moschioni, cofundadora e sócia da Finscale. “O desafio é estruturar isso com governança e tecnologia, sem descaracterizar o negócio principal. A empresa precisa começar pela dor: taxa de cartão, inadimplência de royalties ou capital de giro. Quando a solução resolve um problema concreto, o serviço financeiro

passa a fortalecer a operação principal.”

Um dos reflexos mais imediatos dessa estruturação tecnológica impacta diretamente a receita principal das franqueadoras: os royalties (que costumam girar entre 4% e 10% do faturamento das unidades, conforme o segmento e o modelo da rede). Quando a cobrança depende de boletos e prazos individuais, a inadimplência e o desgaste comercial entram na rotina. Com a tecnologia de finanças embarcadas, cada transação na ponta pode separar automaticamente a parcela da franqueadora via split de pagamento, direcionando o valor para uma conta controlada sem tirar a previsibilidade de caixa do franqueado.

Um case que ajuda a dimensionar o impacto financeiro dessa centralização é o da PlugZ. Segundo Antônio

Castilho, CEO e fundador da startup, a diferença entre negociar sozinho e negociar em rede transforma custos pulverizados em margem de lucro. De acordo com Castilho, uma unidade franqueada que fatura entre R\$ 150 mil e R\$ 200 mil por mês costuma ser tratada pelos bancos tradicionais como uma pequena empresa isolada, sem poder de barganha. Sob essa ótica, uma venda de R\$ 100 no cartão de crédito pode reter até R\$3,80 no sistema financeiro (taxa de 3,80%). Contudo, quando essa operação se integra a um ecossistema como o da PlugZ, que consolida, segundo a própria empresa, o volume das lojas da rede para movimentar R\$ 617 milhões por mês, o patamar de negociação muda. Com o ganho de escala, a taxa de aquisição despenca para patamares a partir de 2,40%. Para fins ilustrativos, o CEO da PlugZ pontua que um empreendedor que lucrava R\$ 20 mil por mês pode passar a embolsar R\$ 23 mil apenas ao somar pequenas economias em aquisição, energia e seguros negociados em bloco. O dado funciona como um exemplo claro da tese de que, em redes pulverizadas, a margem financeira de franqueados e franqueadores está escondida em custos operacionais que nunca haviam sido organizados coletivamente.

Transformação digital na indústria: cinco sinais de que a engenharia de software impulsiona a Indústria 4.0

André Junges (*)

Durante muito tempo, a transformação digital na indústria esteve associada à adoção de tecnologias como automação, IoT, computação em nuvem e inteligência artificial. Embora essas ferramentas sejam fundamentais, tenho observado que o verdadeiro diferencial competitivo está na capacidade de integrá-las para gerar resultados concretos para o negócio.

Na prática, sensores, plataformas digitais e sistemas corporativos só entregam valor quando operam de forma integrada, segura e escalável. Por isso, a engenharia de software vem assumindo um papel cada vez mais estratégico na Indústria 4.0.

Ao acompanhar projetos de transformação digital, percebo sinais claros de que a engenharia de software deixou de ser apenas um suporte tecnológico e passou a ser um dos principais motores da inovação industrial.

1. Dados existem, mas continuam desconectados

As indústrias geram e armazenam grandes volumes de dados, mas essas informações frequentemente permanecem isoladas em silos e sistemas que não se comunicam adequadamente. Arquiteturas modernas, APIs e integrações padronizadas são fundamentais para conectar diferentes fontes de informação e transformar dados em conhecimento acessível para a tomada de decisão.

2. A inteligência artificial ainda não entende o negócio

Existe uma grande expectativa em torno da inteligência artificial, mas seu valor depende da capacidade de acessar dados, processos e regras de negócio da organização. Sem uma integração estruturada e segura, a IA pode gerar respostas

sofisticadas, porém pouco relevantes para a realidade operacional.

3. A automação ainda para onde a decisão começa

Muitas organizações já automatizam tarefas repetitivas, mas os processos ainda dependem de intervenção humana quando é preciso interpretar informações ou tomar decisões. Vejo que o próximo estágio da transformação digital será marcado por soluções capazes de conectar dados, sistemas e ações de forma coordenada, aproximando inteligência e operação.

4. O diferencial está na arquitetura e na capacidade de escalar

Em muitos projetos, o foco ainda está na tecnologia. Porém, ferramentas e plataformas, por si só, raramente resolvem o problema. O verdadeiro diferencial está na arquitetura que conecta dados, sistemas, integrações e inteligência artificial, permitindo que iniciativas de inovação evoluam com segurança, governança e escala.

5. Transformação digital não é responsabilidade apenas da TI

As organizações que mais avançam na Indústria 4.0 enxergam software, dados e inteligência artificial como ativos estratégicos do negócio. Nesses casos, a transformação digital deixa de ser uma iniciativa exclusivamente tecnológica e passa a envolver liderança, operações e estratégia corporativa na geração de valor.

Estamos entrando em uma nova fase da transformação digital em que a tecnologia continua sendo essencial, mas o diferencial competitivo passa a estar na capacidade de integrar, orquestrar e escalar essas tecnologias de forma eficiente.

(*) CRO do Grupo Supero.

GILZA NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS S.A.
CNPJ/MF 04.801.983/0001-16 - NIRE 35300188527
Ata da Assembleia Geral Ordinária

1. Data e Local: 01.06.2026, às 14.30hs, na sede social em São Paulo, SP. **2. Convocação:** Dispensada nos termos da Lei. **3. Publicações:** As demonstrações financeiras do exercício social encerrado em 31/12/2025 foram publicadas no jornal de costume. **4. Presenças:** Acionistas representando a totalidade do capital social. **5. Mesa:** Presidente, Sr. David Zaborowsky. **Secretário:** Sr. Gilberto Zaborowsky. **6. Ordem do Dia/7. Deliberações:** Por unanimidade: 1. Aprovar as contas da administração, sem ressalvas, conforme demonstrações financeiras do exercício social encerrado em 31/12/2025 publicadas. 2. Considerando o lucro líquido no valor de R\$ 10.738.343,56, de não liberar pagamento de dividendos pelo fato de que a empresa já procedeu com a distribuição e o credimento antecipado de dividendos aos sócios, decisão tomada e inscrita em ata societária anterior, tal antecipação ocorreu de acordo com as novas regras e tributações de lucros e dividendos baseado de acordo com a Lei nº 15.270/2025, destinar R\$ 536.917,18 à conta de Reserva Legal e destinar R\$ 10.201.426,38 à conta de Lucros Acumulados. **8. Fecho:** Nada mais havendo a tratar, foram suspensos os trabalhos. JUCESP nº 298.716/26-4 em 23/07/2026. Marina Centurion Dardani - Secretário Geral.

ZABO ENGENHARIA S.A.
CNPJ 07.258.168/0001-40 - NIRE 35.300.321.260
Ata da Assembleia Geral Extraordinária Realizada em 10/06/2026

1. Data, Hora e Local: aos 10/06/2026, às 10h00, na sede social em São Paulo/SP. **2. Convocação e Presença:** Dispensada a convocação, tendo a presença de acionistas representando a totalidade do capital social. **3. Mesa:** Presidente - David Zaborowsky. **Secretário** - Gilberto Zaborowsky. **4. Ordem do Dia/5. Deliberações:** Por unanimidade: (i) aprovar a anuência da Companhia à realização da Operação pela SPE, mediante a celebração dos Documentos da Operação pertinentes, inclusive eventuais aditamentos que se fizerem necessários; (ii) aprovar a constituição pela Companhia, em favor da Securitizadora, do aval e da Alienação Fiduciária de Participações, bem como das Garantias Adicionais, ficando a Diretoria da Companhia desde já autorizada a determiná-las e/ou substituí-las no âmbito da Operação, podendo praticar todos e quaisquer atos exigidos para a sua constituição ou substituição, conforme aplicável, na forma estabelecida nos Documentos da Operação, sendo certo que os acionistas em conjunto renunciam durante o curso da Operação a todo e qualquer direito previsto no *Acordo de Acionistas*, celebrado em 22/12/2022, que entrem em conflito e/ou prejudique a celebração da Operação e a outorga de garantias; (iii) aprovar a designação de procuradores da Companhia, pelo prazo de duração da Operação, para a prática de atos relacionados à Operação, conforme necessário, excetuando qualquer limite previsto no Estatuto Social da Companhia; (iv) autorizar a Diretoria da Companhia, de forma irrevogável e irretratável, a praticar todos e quaisquer atos necessários ou convenientes à estruturação, implementação e conclusão da Operação, incluindo, sem limitação: (a) negociar, celebrar e executar todos os Documentos da Operação, bem como quaisquer aditamentos, retificações, anexos e outros instrumentos que venham a alterar, complementar ou substituir os termos, condições e características da Operação, abrangendo, exemplificativamente, a emissão de novos instrumentos de dívida para a formação ou recomposição do lastro; (b) definir e ajustar o valor total da Operação e o número de séries dos títulos a serem emitidos, conforme aplicável; (c) contratar quaisquer prestadores de serviços profissionais, técnicos ou de apoio necessários à Operação, incluindo, mas não se limitando a assessores legais, financeiros e contábeis, agentes fiduciários, custodiantes e escrituradores; (d) requerer e obter quaisquer registros, aprovações, licenças e autorizações perante órgãos públicos federais, estaduais e municipais, autarquias, agências reguladoras e serventias extrajudiciais competentes; (e) cumprir e implementar todas as condições precedentes e obrigações estabelecidas nos Documentos da Operação; e (f) designar procuradores, com os poderes necessários e específicos, pelo prazo de duração da Operação ou não, para a prática de quaisquer atos relacionados à Operação, conforme necessário; e (v) ratificar todos os atos praticados pela Diretoria da Companhia até a presente data para fins de realização da Operação. **6. Encerramento:** nada mais havendo a tratar foi encerrada a assembleia. JUCESP nº 1.339.422/26-8 em 22/06/2026. Marina Centurion Dardani - Secretário Geral.

ZABO ENGENHARIA S.A.
CNPJ 07.258.168/0001-40 - NIRE 35.300.321.260
Ata da Assembleia Geral Ordinária

1. Data e Local: 01.06.2026, às 15.30hs., na sede social em São Paulo, SP. **2. Convocação:** Dispensada nos termos da Lei. **3. Publicações:** As demonstrações financeiras do exercício social encerrado em 31/12/2025 foram publicadas no jornal de costume da Cia. **4. Presenças:** Acionistas representando a totalidade do capital social. **5. Mesa:** Presidente, Sr. David Zaborowsky. **Secretário,** Sr. Gilberto Zaborowsky. **6. Ordem do Dia/7. Deliberações:** Por unanimidade: 1. Aprovar as contas da administração, sem ressalvas, conforme demonstrações financeiras do exercício social encerrado em 31/12/2025 publicadas. 2. Considerando o prejuízo apurado no exercício no valor de R\$ 10.097.105,21, constatou-se a impossibilidade de distribuição de dividendos aos acionistas, foi aprovado que o prejuízo do exercício seja absorvido totalmente na conta Lucro/Prejuízo Acumulado. **8. Fecho:** Nada mais havendo a tratar, foram suspensos os trabalhos. JUCESP nº 264.176/26-1 em 06/07/2026. Marina Centurion Dardani - Secretário Geral.



TRANSPARÊNCIA

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

AFINAL, O JORNAL É LEGAL.



Forum da
Automatização
do Mercado
Publicitário



ASSOCIAÇÃO
NACIONAL
DE JORNAIS



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA
DAS AGÊNCIAS E VEÍCULOS
ESPECIALIZADOS EM
PUBLICIDADE LEGAL



JORNAIS DO INTERIOR



Governança não é privilégio das grandes: o que a NR-1 ensina às PMEs

Breno Praça (*)

Quando se fala em governança corporativa, muitas pessoas ainda imaginam grandes empresas, conselhos de administração e estruturas robustas de compliance

Essa percepção faz com que pequenas e médias empresas frequentemente enxerguem normas trabalhistas apenas como obrigações legais que precisam ser cumpridas.

A atualização da Norma Regulamentadora nº 1 (NR-1) mostra que essa visão já não faz mais sentido. Ao ampliar o olhar sobre a gestão dos riscos ocupacionais, incluindo fatores psicossociais, a norma convida também as PMEs a repensarem a maneira como administram seus negócios. Não porque precisem reproduzir a estrutura das grandes corporações, mas porque organizações de qualquer porte dependem das pessoas para crescer, inovar e permanecer competitivas.

Para as PMEs, a gestão desses riscos ganha uma dimensão ainda mais estratégica. Uma ausência inesperada, um ambiente de trabalho deteriorado ou uma falha no cumprimento de uma obrigação trabalhista pode afetar diretamente a operação, a produtividade e até o relacionamento com clientes.

Em grandes companhias, problemas dessa natureza também podem gerar impactos financeiros e reputacionais significativamente maiores em termos absolutos, mas a escala e a estrutura dessas organizações costumam oferecer maior capacidade de absorção e resposta. Nas PMEs, por outro lado, a menor estrutura torna a prevenção e a capacidade de antecipar riscos ainda mais relevantes para a sustentabilidade do negócio.

Por isso, a NR-1 deve ser encarada como uma oportunidade para profissionalizar a gestão. Governança não significa criar burocracia. Significa estabelecer processos claros, responsabilidades bem definidas e uma cultura organizacional capaz de prevenir problemas antes que eles aconteçam.

É justamente nesse ponto que muitas pequenas

empresas encontram uma vantagem competitiva. Estruturas mais enxutas permitem implementar mudanças com rapidez, fortalecer a comunicação entre lideranças e equipes e criar ambientes de trabalho mais colaborativos. Outro aspecto importante é compreender que conformidade deixou de ser apenas uma obrigação fiscalizatória.

Clientes, parceiros comerciais e investidores valorizam organizações que demonstram responsabilidade na gestão das pessoas e no cumprimento da legislação. Esse diferencial pode abrir portas para novos negócios e fortalecer a credibilidade da empresa.

A tecnologia também desempenha um papel decisivo nesse processo. Durante muito tempo, acreditou-se que soluções tecnológicas eram acessíveis apenas às grandes organizações. Hoje, essa realidade mudou. Ferramentas de gestão permitem automatizar rotinas, padronizar processos e facilitar o cumprimento das obrigações legais sem aumentar a complexidade da operação.

Para as PMEs, isso representa uma oportunidade de crescer de forma organizada, reduzindo riscos e liberando tempo para que gestores concentrem esforços na estratégia e no desenvolvimento do negócio. A conformidade não precisa ser vista como um custo. Quando apoiada por processos bem definidos e pela tecnologia, ela se transforma em um instrumento de eficiência, previsibilidade e segurança.

A nova NR-1 nos lembra que empresas resilientes não são necessariamente as maiores, mas aquelas capazes de antecipar riscos, adaptar-se às mudanças e construir relações de confiança com seus colaboradores. Independentemente do porte da organização, cuidar das pessoas, estruturar processos e utilizar a tecnologia como aliada da gestão deixou de ser apenas uma boa prática. Tornou-se um dos caminhos mais consistentes para garantir crescimento sustentável em um ambiente de negócios cada vez mais competitivo.

(*) CEO da Keevo Software.

IA conversacional entra em nova fase e transforma atendimento, vendas e cobrança nas empresas

Compreensão de contexto, conversas mais naturais e integração aos sistemas corporativos fazem dos agentes de IA uma nova geração de plataformas para relacionamento com clientes

Inteligência artificial conversacional está mudando de patamar dentro das empresas. Se a primeira geração de chatbots seguia roteiros pré-programados e respostas limitadas, os novos agentes de IA conseguem interpretar o contexto, compreender a intenção dos clientes, conversar de forma natural, consultar diferentes sistemas corporativos e executar tarefas complexas do início ao fim do atendimento.

Essa evolução tem levado grandes organizações a ampliar o uso da inteligência artificial em operações de relacionamento com clientes. Além de responder dúvidas, os agentes já negociam acordos, realizam cobranças, apoiam processos de vendas, identificam oportunidades comerciais e encaminham para equipes humanas apenas os casos que exigem análise especializada.

É essa tecnologia que a WIZ.AI passa a disponibilizar no mercado brasileiro. Após consolidar sua atuação em 17 países e atender mais de 300 organizações, a empresa escolheu o Brasil como base para sua expansão na América Latina, trazendo ao país uma plataforma de IA conversacional desenvolvida para operações de grande escala. A solução já é utilizada por bancos, varejistas, operadoras de telecomunicações, empresas de saúde e de serviços para automatizar milhares de interações diárias com clientes, sem abrir mão da naturalidade das conversas e da qualidade do atendimento.

Uma nova geração de IA conversacional

A principal diferença entre a nova geração de agentes de IA e os chatbots convencionais está na capacidade de compreender a conversa como um todo, em vez de apenas identificar palavras-chave ou seguir fluxos previamente programados.

Baseada em grandes modelos de linguagem (LLMs), a plataforma da WIZ.AI interpreta contexto, adapta o diálogo ao perfil do usuário e conduz conversas de forma muito mais próxima da comunicação humana. Os agentes conseguem atuar em atendimento ao cliente, vendas, cobrança e relacionamento, sempre integrados aos sistemas já utilizados pelas empresas.

Outro diferencial é a adaptação aos idiomas, sotaques e particularidades culturais de cada mercado. Desenvolvida inicialmente para países do Sudeste



Paulo Pellon

Asiático, a tecnologia foi treinada para compreender diferentes formas de comunicação, tornando a experiência mais natural e reduzindo falhas de entendimento, um desafio frequente em operações multinacionais.

Segundo Paulo Pellon, country manager da WIZ.AI no Brasil, a inteligência artificial deixou de ser apenas uma ferramenta de automação para se tornar parte da estratégia de relacionamento das empresas. “O cliente não quer conversar com uma máquina, quer resolver seu problema. O papel da IA conversacional é tornar essa interação mais simples, rápida e eficiente, independentemente do canal utilizado”, diz ele

IA que entende o contexto da conversa

A evolução dos grandes modelos de linguagem também permite que os agentes interpretem informações ao longo de toda a interação. Em uma operação internacional, por exemplo, um cliente tentou resolver uma solicitação em português e depois em inglês, mas continuava encontrando dificuldades. Durante a conversa, o agente identificou que sua língua nativa era o chinês, mudou automaticamente o idioma do atendimento e concluiu a solicitação sem necessidade de intervenção humana.

Situações como essa ilustram uma mudança importante: a IA conversacional deixa de responder perguntas isoladas para compreender intenções, interpretar contexto e adaptar o atendimento conforme cada usuário.

Além da evolução tecnológica, a adoção da IA conversacional tem produzido ganhos mensuráveis para empresas que operam grandes volumes de atendimento. Entre os resultados obtidos

com a plataforma da WIZ.AI estão um aumento de até 80% da eficiência operacional; redução de até 80% do tempo de espera e atendimento; processamento de três a quatro vezes mais chamadas do que operações tradicionais; redução de 60% das atividades de pós-atendimento.

Em pesquisas realizadas pela empresa, 95% dos usuários afirmaram não conseguir distinguir a voz da IA da de um atendente humano. Os agentes também enriquecem informações durante a conversa, identificam perfis de clientes, ajudam a priorizar atendimentos e encaminham automaticamente situações complexas para especialistas humanos. Em operações de cobrança, por exemplo, conseguem identificar consumidores com maior probabilidade de fechar acordos e direcionar a negociação de forma personalizada.

A inteligência artificial também aprende

Ao contrário do que muitos imaginam, a implantação da IA não encerra o projeto. Na WIZ.AI, cada operação é acompanhada continuamente por equipes técnicas que analisam indicadores, revisam conversas e treinam os modelos para ampliar sua precisão ao longo do tempo. “Implantar a inteligência artificial é apenas o começo. O verdadeiro diferencial está no acompanhamento permanente da operação. É esse processo que permite aumentar continuamente a acuracidade dos agentes e gerar retorno sobre o investimento para nossos clientes”, afirma Pellon.

A expansão da IA conversacional acompanha uma mudança na forma como as empresas enxergam a automação. O objetivo deixou de ser apenas reduzir custos e passou a incluir melhoria da experiência do cliente, aumento da produtividade das equipes e apoio à tomada de decisão.

Para sustentar essa nova etapa de crescimento, a WIZ.AI concluiu recentemente uma rodada Série B de dezenas de milhões de dólares, destinada à evolução de sua plataforma de IA conversacional, ao desenvolvimento de novas aplicações baseadas em grandes modelos de linguagem e à expansão internacional, incluindo a América Latina.

Paulo Pellon: “O cliente não quer conversar com uma máquina, quer resolver seu problema”.

O verdadeiro ROI da inteligência artificial não está na IA generativa, mas nas decisões que ela acelera

Carlos Schmiedel (*)

A inteligência artificial entrou definitivamente na agenda estratégica das empresas. Segundo projeção da Gartner, os gastos globais com IA devem atingir US\$ 2,5 trilhões em 2026, crescimento de 44% em relação ao ano anterior. O avanço mostra a força dessa transformação, mas também traz uma nova cobrança: como transformar investimento em resultado?

O maior desafio das organizações hoje não é a falta de dados. Pelo contrário: empresas acumularam anos de informações em sistemas, relatórios e diferentes plataformas. A dificuldade está em transformar esse volume em contexto para apoiar decisões mais rápidas e estratégicas.

Depois de uma primeira fase marcada pela adoção acelerada de ferramentas generativas, o mercado começa a amadurecer. A discussão deixa de ser apenas sobre implementar IA e passa a ser sobre como essa tecnologia gera impacto real nos negócios.

Durante muito tempo, empresas avaliaram inteligência

artificial pela capacidade de automatizar processos ou aumentar produtividade individual. Esses ganhos são importantes, mas o verdadeiro retorno acontece quando a IA consegue acelerar decisões.

Um exemplo comum acontece quando uma empresa busca utilizar inteligência artificial para otimizar um processo crítico, como o cálculo de margem ou a previsão de vendas, sem antes garantir a qualidade dos dados que

alimentam essas análises. Se a base de vendas está incompleta, com informações inconsistentes ou preenchidas de forma incorreta, a IA apenas acelera conclusões equivocadas. Isso evidencia que uma adoção mais madura da tecnologia depende da combinação entre inteligência artificial, dados confiáveis e processos bem estruturados.

A própria Gartner aponta que a adoção da IA depende cada vez mais da maturidade dos processos organizacionais, e não apenas do investimento financeiro. Isso mostra que a vantagem competitiva estará menos em quem possui mais ferramentas e mais em quem consegue integrar inteligência artificial à operação.

A próxima etapa da IA corporativa será definida

pela capacidade de conectar tecnologia, dados e estratégia. Afinal, uma resposta rápida tem pouco valor se não estiver baseada no contexto correto do negócio.

Assim como aconteceu com outras grandes transformações tecnológicas, a inteligência artificial está passando da fase de experimentação para a fase de geração de valor. Os próximos anos não serão definidos pelas empresas que adotaram IA primeiro, mas pelas que conseguiram usá-la para tomar decisões melhores.

Porque, no fim, o verdadeiro ROI da inteligência artificial não está apenas no que ela automatiza, mas na velocidade e qualidade das decisões que ela permite tomar.

(*) Co-fundador e CEO da Draiven.



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

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

Aline Pupim (*)

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

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

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

Empresas que antes operavam com dados fragmentados hoje buscam consolidar informações, conectar canais e construir uma visão mais completa do cliente,



Aline Pupim, CEO da Idea Maker.

não apenas para analisar,

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

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

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

E o terceiro pilar é a tecnologia como viabilizadora da experiência. Ferramentas de análise em tempo real, automação de jornadas e uso de inteligência artificial permitem escalar personalização sem perder eficiência, desde

principalmente rentáveis.

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

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

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

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



ESPAÇO JURÍDICO

Giovanna Araujo (*)



A eleição da era da IA chegou antes da lei

Em 16 de agosto começa oficialmente a campanha da primeira eleição geral brasileira da era da inteligência artificial generativa. Vídeos indistinguíveis da realidade custam centavos, vozes são clonadas em segundos, e qualquer comitê de campanha — ou de sabotagem — carrega no bolso um estúdio de fabricação de fatos. O detalhe constrangedor: o país chega a outubro sem lei de inteligência artificial. Quem escreveu as regras do jogo não foi o Congresso; foi o árbitro.

Diante do vácuo, o Tribunal Superior Eleitoral fez o que pôde — e não fez pouco. A Resolução 23.755/2026 obriga a rotulagem de todo conteúdo sintético, proíbe deepfakes contra a integridade do pleito, inverte o ônus da prova, impõe às plataformas o dever de agir, proíbe que algoritmos ranqueiem ou sugiram candidaturas e cria a “janela de silêncio”: nas 72 horas anteriores à votação e nas 24 seguintes, nada de conteúdo sintético com imagem ou voz de candidato. É resposta a um temor concreto: a bomba de última hora, o deepfake que decide a eleição quando já não há tempo de desmenti-lo.

Merece aplauso? Sim. Resolve? Não. Resolução não é lei. Vale para um ciclo, muda no seguinte e nasce sem o debate público que legitima regras duradouras. As multas, de R\$ 5 mil a R\$ 30 mil, são troco diante da economia da viralização — um vídeo fabricado alcança milhões antes do primeiro despacho. E 2024, ensaio geral do modelo, mostrou tribunais regionais divididos em três correntes sobre o mesmo dispositivo: houve multa até para a paródia com Obama e Cristiano Ronaldo “apoando” candidato em Fortaleza. Quando o

conceito de dano fica ao sabor de cada julgador, campanha nenhuma sabe onde termina o humor e começa a cassação. Sem contar o que norma eleitoral nenhuma alcança: o gotejamento de conteúdo sintético que, meses antes da campanha oficial, já molda percepções fora do radar da Justiça Eleitoral.

O problema de fundo não está no TSE — está no plenário vazio ao lado. O PL 2338/2023, aprovado no Senado em dezembro de 2024, segue parado na Câmara, sem sequer parecer do relator. A literatura de governança de IA descreve o dilema com precisão: regimes autoritários regulam rápido; democracias regulam devagar, mas com legitimidade. O Brasil inventou uma terceira via pior: não regula — terceiriza. Empurra ao Judiciário eleitoral, a cada ciclo, a tarefa de legislar por resolução sob incerteza radical, e chama isso de governança. Enquanto a Europa transforma a transparência sobre conteúdo sintético em obrigação legal e até a China impõe rotulagem por norma nacional, o eleitor brasileiro depende de um regulamento com prazo de validade.

Proteger a integridade dessa escolha exigiria política antecipatória: lei estável, autoridade capaz de fiscalizar, responsabilidade clara das plataformas — tudo o que uma resolução, por melhor que seja, não alcança. A democracia brasileira decidiu enfrentar a tecnologia mais disruptiva do século com um regulamento provisório e uma esperança. Se algo der errado, não terá sido por surpresa. Terá sido por omissão — com data, número de projeto e hora marcada.

(*) - Sócia do Araujo Advs - advogada especializada em Governança de Inteligência Artificial

(*) CXO da Idea Maker.

Adiamento do AI Act não é prazo extra para adequação, alertam especialistas

Novo pacote regulatório da União Europeia amplia prazos para sistemas de alto risco, mas mantém exigências de transparência e fiscalização que passam a valer já em agosto e podem afetar empresas brasileiras.

O anúncio da União Europeia de que parte das obrigações previstas no AI Act será adiada pode dar a impressão de que as empresas ganharam mais tempo para se adaptar às novas regras sobre inteligência artificial. Na prática, porém, especialistas afirmam que essa interpretação é equivocada. O novo Omnibus Digital de IA, publicado em 24 de julho, posterga apenas exigências relacionadas a sistemas classificados como de alto risco. As regras de transparência, fiscalização e parte das obrigações voltadas aos modelos de inteligência artificial continuam seguindo o cronograma original e começam a produzir efeitos já em agosto.

Embora seja uma regulamentação europeia, seus impactos ultrapassam as fronteiras do bloco. Empresas brasileiras que exportam software, oferecem soluções de inteligência artificial para clientes na União Europeia ou integram cadeias de fornecimento de grupos europeus também podem ser alcançadas pelas novas exigências, uma vez que elas costumam ser incorporadas aos contratos comerciais.

Segundo Bruna Castanheira, advogada sênior da área de Tech Transactions do b/luz, e Vanessa Pirró, sócia da mesma área, o Omnibus Digital de IA foi elaborado para conceder mais tempo de adaptação às empresas e reduzir a duplicidade entre o AI Act e outras normas europeias, além de responder a dificuldades operacionais enfrentadas pelos próprios órgãos reguladores, como o atraso na publicação de normas técnicas

e na estruturação das autoridades nacionais de fiscalização.

As especialistas explicam que o adiamento atinge apenas parte das obrigações destinadas aos sistemas de alto risco. Permanecem inalterados os prazos relacionados às regras de transparência, aos modelos de IA de propósito geral (GPAI), às proibições já existentes, à fiscalização e à aplicação de sanções.

Isso significa que empresas que disponibilizam chatbots, assistentes virtuais ou outras ferramentas de inteligência artificial generativa com marca própria continuam obrigadas, já em agosto de 2026, a informar claramente ao usuário que ele está interagindo com uma IA e a garantir que o conteúdo produzido seja tecnicamente identificável por máquina. Conforme destacam Bruna Castanheira e Vanessa Pirró, essa permanece sendo a obrigação mais urgente do AI Act e não sofreu

qualquer alteração com o novo regulamento.

Outra mudança importante envolve a cadeia de fornecimento de inteligência artificial. O Omnibus amplia as obrigações entre desenvolvedores e fornecedores de modelos de IA, estendendo a necessidade de acordos formais e reforçando o dever de cooperação entre as empresas, incluindo o compartilhamento de informações sobre limitações conhecidas e modos de falha das tecnologias fornecidas. O descumprimento dessas obrigações passa a ser considerado infração sujeita à aplicação de sanções.

O pacote regulatório também fortalece a atuação do AI Office europeu, que passa a concentrar a fiscalização sobre determinados sistemas de inteligência artificial, podendo instaurar investigações, realizar inspeções presenciais e aplicar multas. Ao mesmo tempo,

cria mecanismos para reduzir a carga burocrática das empresas de menor porte, com documentação técnica simplificada, aplicação proporcional de requisitos de qualidade e condições mais favoráveis para empresas que já ultrapassaram a definição de pequenas e médias empresas.

Na avaliação das especialistas, o período adicional concedido para os sistemas de alto risco deve ser utilizado para fortalecer processos internos de governança. Entre as principais medidas recomendadas estão mapear quais sistemas estão sujeitos às obrigações de transparência que entram em vigor em agosto, revisar contratos com fornecedores de modelos de inteligência artificial, alinhar mecanismos para marcação de conteúdo sintético e aproveitar o novo prazo para estruturar a documentação técnica e os processos de conformidade exigidos pela legislação europeia.



O "APAGÃO DE DADOS" NO VAREJO

O IMPACTO MILIONÁRIO DA FALTA DE SINTONIA ENTRE O ERP E O PDV

O varejo físico brasileiro enfrenta um fantasma silencioso que drena margens de lucro de forma invisível.

Michel Jasper (*)

Este rastro de ineficiência operacional, que inclui erros de estoque e quebras no ponto de venda, custa caro: anualmente, o varejo brasileiro acumula uma perda de R\$ 42,1 bilhões em faturamento por desperdícios operacionais e quebras no ponto de venda, segundo dados oficiais da Abrappe. Durante anos, a digitalização dos supermercados e grandes redes varejistas concentrou-se na robustez dos sistemas de gestão integrada (ERPs). Acreditava-se que, ao colocar toda a operação sob o guarda-chuva de um software robusto, o controle de estoque estaria resolvido. No entanto, o que vemos hoje nos corredores e gôndolas é um verdadeiro "apagão de dados": um abismo operacional entre o que o sistema diz que existe e o que o cliente realmente encontra para comprar.

O catalisador dessa crise silenciosa é a falta de visibilidade em tempo real. O ERP funciona como o cérebro financeiro e fiscal da empresa, mas ele é cego para a dinâmica caótica do ponto de venda (PDV). É o chamado "estoque fantasma", em que, para o sistema, a mercadoria está disponível, mas, para o consumidor frustrado diante da prateleira vazia, ela simplesmente não existe.

O resultado? Venda perdida, insatisfação do cliente e perda de competitividade. Pesquisas históricas de comportamento de consumo originadas pela



Michel Jasper

“O ERP funciona como o cérebro financeiro e fiscal da empresa, mas ele é cego para a dinâmica caótica do ponto de venda (PDV).”

Divulgação

NielsenIQ apontam que, diante da falta de um item planejado, cerca de 40% dos consumidores optam por comprar o produto em uma rede concorrente ou simplesmente desistem da compra, ferindo diretamente a fidelidade à marca.

Até pouco tempo atrás, o varejo aceitava essa distorção como um "custo inevitável de fazer negócios", tentando compensá-la com auditorias manuais lentas e propensas a erros. Hoje, esse cenário mudou drasticamente. O prejuízo do varejo brasileiro com perdas operacionais e ineficiências internas atingiu a marca histórica de R\$ 42,1 bilhões, crescendo a uma velocidade de 15,3% ao ano, um ritmo muito superior à própria expansão de faturamento do setor (6,4%), segundo a Associação Brasileira de Prevenção de Perdas (Abrappe).

O grande gargalo das grandes redes não é a falta de dados, mas sim a latência e a desconexão desses dados na ponta da operação. Ao não sincronizar o inventário lógico (sistema) com a execução física (gôndola), o varejista cria decisões de compra distorcidas: Deixa de reabastecer o que realmente vende, acumula capital de giro em produtos parados e gera frustração na jornada de compra do consumidor, que migra para o concorrente.

A resposta para esse conflito é simples: o ERP não consegue enxergar o que acontece na loja em tempo real. Por isso, ele precisa trabalhar junto com plataformas que monitoram a execução e transformam o que acontece no chão de loja em informação para decisão.

Elas não buscam substituir o ERP, mas sim alimentá-lo com a verdade de gôndola, fechando o ciclo de visibilidade de ponta a ponta, criando um ecossistema.

Para as lideranças do varejo e diretores de operações (COOs), o momento exige pragmatismo estratégico. O ERP continuará sendo a espinha dorsal corporativa, mas a batalha pela preferência do consumidor é vencida no metro quadrado da gôndola. O futuro do varejo físico pertence a quem conseguir traduzir dados sistêmicos em ação imediata no ponto de venda, transformando o estoque invisível em faturamento real.

Fundap CANVA



(*) CEO e Fundador da Web Jasper, Michel Jasper é um especialista em varejo e ponto de venda (PDV) com foco em resultados de alto impacto e eficiência operacional.