



A IA já não exige infraestrutura gigante. O gargalo agora está dentro das empresas

Chegada de recursos de IA a óculos inteligentes mostram como a tecnologia está se aproximando do cotidiano; especialista aponta o que empresas precisam revisar para não investir sem conseguir aplicar

Inteligência artificial está chegando a dispositivos cada vez mais comuns. Na segunda-feira (10), a Meta lançou o Muse Glimmer, modelo de 30 bilhões de parâmetros desenvolvido para executar tarefas de IA localmente em computadores com uma única GPU de consumo, reduzindo a dependência de estruturas de nuvem. O movimento ocorre poucas semanas depois da Samsung apresentar sua nova geração de óculos inteligentes com recursos de IA integrados ao uso cotidiano. Para as empresas brasileiras, a mudança levanta uma questão menos tecnológica e mais estratégica: se o acesso às ferramentas está ficando mais simples, o que precisa estar preparado dentro da operação para que elas realmente tenham utilidade?

“Durante muito tempo, a discussão sobre IA nas empresas ficou concentrada na escolha da ferramenta. Isso está ficando secundário. Quando modelos capazes de executar tarefas localmente chegam a equipamentos de uso comum, o empresário precisa olhar para dentro da própria operação e identificar onde existe informação mal aproveitada, processo que depende demais de pessoas ou decisão que poderia ser apoiada por sistemas. O valor não está em ter uma IA instalada, mas em saber exatamente qual problema do negócio ela vai resolver”, afirma Dema Oliveira, CEO e fundador da Goshen Land.

O primeiro passo é fazer um mapa de processos antes de escolher qualquer ferramenta. Atendimento, vendas, elaboração de propostas, análise de documentos, cobrança e acompanhamento de indicadores podem esconder tarefas que consomem

Divulgação



Dema Oliveira

“Quando modelos capazes de executar tarefas localmente chegam a equipamentos de uso comum, o empresário precisa olhar para dentro da própria operação e identificar onde existe informação mal aproveitada, processo que depende demais de pessoas ou decisão que poderia ser apoiada por sistemas.

horas sem necessariamente exigir trabalho humano em todas as etapas. A recomendação é identificar os pontos de maior repetição, retrabalho e espera e estabelecer uma métrica antes do teste: quantas horas podem ser economizadas, quantos erros podem ser evitados ou quanto tempo uma decisão pode ganhar.

Outro cuidado está nos dados que alimentam a IA. Uma empresa pode contratar uma ferramenta sofisticada e ainda obter

resultados ruins se as informações estiverem espalhadas em planilhas, sistemas que não conversam entre si ou bases sem atualização. Por isso, conceitos como data governance, conjunto de regras para organizar, proteger e garantir a qualidade dos dados, passam a fazer parte da discussão empresarial. Sem uma base minimamente confiável, a IA apenas processa informações ruins com mais velocidade.

O terceiro movimento é avaliar quais tarefas podem evoluir para fluxos com agentes de IA, capazes de executar uma sequência de ações com supervisão humana. Em vez de utilizar a tecnologia apenas para responder a uma pergunta ou produzir um texto, uma empresa pode estruturar um fluxo no qual o sistema consulta informações, cruza dados, prepara uma recomendação e encaminha o resultado para aprovação. Para isso, são necessários controles de acesso, rastreabilidade, critérios claros de aprovação e definição das atividades que continuam sob responsabilidade humana.

A urgência está justamente na velocidade com que essas ferramentas estão chegando às empresas. Um levantamento realizado em parceria com a MIT Sloan Management Review Brasil, mostrou que 66,2% dos executivos consideram a IA uma prioridade, mas apenas 7,4% das organizações conseguiram integrá-la amplamente aos processos. O dado mostra que existe uma distância relevante entre reconhecer a importância da tecnologia e conseguir incorporá-la à rotina empresarial.

“A empresa brasileira não precisa acompanhar cada lançamento nem comprar a ferramenta mais sofisticada do mercado. Precisa entender onde está perdendo tempo, dinheiro e informação e construir uma aplicação que ataque esses pontos. A IA está ficando acessível, mas isso não significa que sua aplicação seja automática. Quem começar pela operação, pelos dados e pelos processos terá muito mais clareza para decidir onde investir e, principalmente, onde não investir”, conclui o especialista.

Negócios em Pauta

AI/TOP Mega Brasil



Executiva paranaense está entre os principais nomes da comunicação corporativa do país

A paranaense Fernanda Yanaze Maia, gerente de Marketing e Comunicação para a América Latina da Valmet, está entre os principais nomes da comunicação corporativa do Brasil. Ela foi eleita Executiva de Comunicação Corporativa da Região Sul na 11ª edição do TOP Mega Brasil, uma das principais premiações do setor no país, além de integrar o TOP 15 Brasil, grupo formado pelos profissionais mais votados nacionalmente. O resultado foi anunciado na noite de 26 de agosto, durante cerimônia realizada na Unibes Cultural, em São Paulo. Fernanda foi a vencedora entre cinco finalistas da Região Sul, que também contou com Carmem Murara (Grupo Marista), Heloisa Janz Laibida (Ademicon), Priscila Canesin Basile (Klablin) e Renata Mansque (CMPC Brasil). Na edição de 2026, o TOP Mega Brasil recebeu quase 12,5 mil votos de todo o país. Na primeira etapa, foram indicados cerca de 1.100 executivos e 480 agências. Após o segundo turno, 45 executivos e 45 agências se classificaram para as categorias nacionais e regionais. [Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

AI/OmniChat



6º Energy Storage Brasil coloca investimentos e regulação em debate em São Paulo

Em 17 de setembro, a OmniChat, plataforma de IA conversacional para vendas no WhatsApp, promove a primeira edição aberta ao mercado de seu evento proprietário, o OmniChat Connection 2026. Realizado no espaço Welucci Gardens, em São Paulo, o evento foi desenhado para proporcionar uma imersão prática no universo da Inteligência Artificial (IA) aplicada aos negócios, reunindo cerca de 250 profissionais e líderes para discutir as estratégias que hoje geram resultados concretos em atração, conversão e retenção de clientes via canais conversacionais, como o WhatsApp, direct messages no Instagram e chat no app da marca. O objetivo é compartilhar tendências, experiências e inovações que estão transformando o marketing, as vendas e o atendimento ao cliente por meio da IA conversacional (https://lp.omni.chat/eventos/connection?utm_source=&utm_medium=referral&utm_campaign=connection-set-26&utm_term=release). [Leia a coluna completa na página 2](#)

De executores a pensadores: o verdadeiro papel dos OKRs na era da IA

Existe uma situação bastante comum nas empresas: todos concordam que determinada meta é importante, mas poucas pessoas conseguem explicar exatamente o que ela significa ou como seu trabalho contribui para alcançá-la. [Leia mais](#)

Quem assume a empresa quando o fundador sai

Falta de planejamento para a troca de comando expõe negócios familiares a conflitos, perda de valor e riscos para a continuidade da empresa. [Leia mais](#)

A Black Friday começa em agosto para quem quer vender mais

Empresas antecipam investimentos em CRM, inteligência artificial e relacionamento para reduzir custos, proteger margens e aumentar a previsibilidade das vendas no principal período do varejo. [Leia mais](#)

Seu marketing traz clientes ou só repõe os que você perde

Os investimentos em publicidade digital no Brasil alcançaram R\$ 42,7 bilhões em 2025, alta de 12,7% sobre o ano anterior, segundo o Digital Adspend 2026, do IAB Brasil em parceria com a Kantar Ibope Media. O avanço dos recursos destinados à conquista de consumidores contrasta com um problema que surge depois da venda. [Leia mais](#)

Para informações sobre o

MERCADO
FINANCEIRO

faça a leitura do
QR Code com seu celular



A Mente do Cliente

Retrabalho começa com atenção fragmentada



Neiva Mendes

[Leia na página 5](#)

A Outra Sala

Você conseguiria um trabalho sem LinkedIn?



Ana Luisa Winckler

[Leia na página 4](#)



OPINIÃO

IA: a conta é das big techs e as oportunidades são de quem sabe investir

Anderson Arcenio (*)

A corrida pela inteligência artificial está sendo financiada por um grupo pequeno de empresas com capacidade para assumir riscos igualmente gigantes.

Um levantamento da Nikkei Asia aponta que Amazon, Alphabet, Microsoft, Meta e Oracle já acumulam US\$ 1,65 trilhão em compromissos financeiros ligados à expansão da IA. São contratos de data centers, chips, servidores e energia que sustentam a infraestrutura necessária para a nova geração de modelos de IA. O volume impressiona, mas a principal mensagem para as empresas brasileiras não é o tamanho da conta, e sim quem precisa pagá-la.

Existe uma discussão sobre chamar esses compromissos de dívida ou não. Ela é relevante para investidores, mas muda pouco para quem está do outro lado da mesa. O que esse número realmente revela é o apetite das big techs. Ninguém assume compromissos dessa magnitude sem acreditar que a oportunidade será ainda maior. A infraestrutura da IA está sendo construída em uma velocidade inédita e dificilmente será replicada por empresas brasileiras. Mas talvez essa seja justamente a maior vantagem. Durante muito tempo, inovar significava investir em muito, mas com a inteligência artificial essa lógica mudou. A pergunta deixa de ser quanto custa construir um grande modelo e passa a ser como transformar essa tecnologia construída por terceiros em resultado para o próprio negócio. O investimento pesado já está sendo feito, agora o desafio é capturar valor sobre essa base.

Na prática, isso acontece em três frentes. A primeira é criar novas receitas dentro de negócios que já existem. Produtos e serviços que antes eram economicamente inviáveis passam a fazer sentido porque a capacidade computacional já está disponível. É menos uma questão de inventar algo completamente novo e mais de revisitar projetos que ficaram na gaveta porque a conta não fechava. A segunda oportunidade é um mercado que nasce da própria adoção da inteligência artificial. Existe uma distância enorme entre o que os grandes modelos conseguem fazer e o que a maioria das empresas brasileiras efetivamente con-

segue colocar em produção. Reduzir essa distância, por meio de implementação, integração, governança ou desenvolvimento de aplicações específicas, já se tornou um negócio em si. A infraestrutura é das big techs, mas a geração de valor acontece na última etapa, quando a tecnologia resolve um problema real.

A terceira frente costuma ser a menos chamativa, mas frequentemente é a que gera retorno mais rápido, a produtividade. A inteligência artificial reduz o tempo entre uma ideia e um produto funcionando, acelera o desenvolvimento de software, automatiza tarefas repetitivas, melhora análises, apoia o atendimento ao cliente e libera equipes para atividades de maior valor agregado. Em muitos casos, o maior ganho não está em criar um novo negócio, mas em fazer melhor aquele que a empresa já possui.

Vale ressaltar que isso não significa que a infraestrutura deixou de importar. Significa apenas que, para a maioria das empresas brasileiras, ela deixou de ser o investimento prioritário. O risco passa a ser outro. O primeiro é criar provendência de um único provedor de IA, quando o ideal é construir arquiteturas flexíveis, capazes de trocar modelos conforme a necessidade do negócio. O segundo é perder o controle sobre os custos de uso. O preço por token caiu nos últimos anos, mas aplicações mais sofisticadas, como agentes de IA que planejam tarefas, consultam documentos e executam múltiplas etapas antes de entregar uma resposta, consomem muito mais recursos do que uma interação simples. O gasto que tende a crescer não é o da infraestrutura que a empresa deixou de comprar, mas o do consumo que ela não consegue administrar.

Os US\$ 1,65 trilhão comprometidos pelas big techs mostram quem está financiando a próxima infraestrutura digital do mundo. Para as empresas brasileiras, a oportunidade não está em disputar essa corrida, mas em utilizá-la de forma inteligente. A vantagem competitiva não será construída por quem investir mais em data centers, e sim por quem transformar essa capacidade disponível em novos produtos, novos negócios e mais eficiência.

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

Vivaldo José Breternitz (*)

Esse é o tom de uma carta aberta divulgada na semana passada por mais de 100 organizações, incluindo OpenAI, Google, Microsoft e Anthropic.

O documento defende que grandes empresas de IA disponibilizem seus modelos mais avançados para uso de organizações como hospitais, fornecedores de energia e água e instituições financeiras, além de outros serviços críticos, de forma a que estes possam reforçar suas defesas. Também a infraestrutura que mantém a internet funcionando estaria em risco. Também pede que governos coordenem e financiem esforços de cibersegurança.

Entre os signatários estão também gigantes como Visa, Mastercard e a empresa de segurança CrowdStrike. O documento afirma que os ciberataques movidos por IA se tornarão mais frequentes e sofisticados à medida que os modelos ganham novas capacidades.

Nos últimos meses, incidentes envolvendo modelos de IA reforçaram a preocupação. A OpenAI admitiu que seus sistemas escaparam de um ambiente de testes e realizaram mais de 17 mil ações de ataque contra o repositório Hugging



4X-image_CANVA

Face. A Anthropic revelou que um de seus modelos conseguiu invadir sistemas de três organizações externas durante uma simulação. A Meta também relatou episódios semelhantes.

A inquietação chegou ao topo da indústria. Bill Gates declarou ao *New York Times* que enfrentar esses riscos deveria ser “a prioridade máxima do mundo”.

Para os signatários, colocar a IA a serviço da defesa pode corrigir “fragilidades acu-

muladas ao longo de anos”. O comunicado conclui com um apelo: “Se agirmos com decisão, podemos aproveitar esta janela de oportunidade para construir um mundo digital muito mais seguro”.

Esta deve ser uma preocupação de toda a sociedade, inclusive de nós, cidadãos comuns do Brasil.

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

"Só um terço do trabalho será humano em 2030", diz o presidente do Google Brasil, e agora?

A frase correu rápido. Durante um evento de tecnologia realizado nesta semana, Fábio Coelho, presidente do Google Brasil, afirmou que "só um terço das tarefas de trabalho serão humanas em 2030". O impacto foi imediato e compreensível. Mas antes de entrar em pânico ou celebrar, vale ler a frase com mais cuidado.



ALVIA/ACOM

Coelho não disse que dois terços dos trabalhadores vão desaparecer. Ele falou em tarefas. E ele mesmo complementou: o avanço da IA "não elimina a necessidade de competências humanas", pelo contrário, "habilidades como pensamento criativo, liderança, resiliência e aprendizado contínuo aparecem ao lado de competências técnicas ligadas à tecnologia." A manchete assusta. O contexto, não tanto.

A virada que ninguém está discutindo

Se a IA vai absorver boa parte das tarefas operacionais e repetitivas, o que sobra para os humanos não é menos trabalho, é trabalho mais complexo, mais estratégico, mais difícil de delegar. O terço que permanece humano exige mais, não menos, capacidade de decisão.

Para Coelho, "os agentes são o próximo capítulo da IA", e ele os descreve como "IA com currículo". Num primeiro momento,

a tecnologia complementa as pessoas, dando "superpoderes" para que façam seu trabalho melhor. Mas isso pressupõe que as pessoas saibam o que fazer com esses superpoderes. É aí que mora o problema real das empresas: não a automação em si, mas a falta de preparo para dirigir o que a automação não consegue substituir.

O papel da TI nessa equação

Quando Coelho fala em "mudança estrutural na economia digital", ele está descrevendo exatamente o cenário que empresas de tecnologia já vivem na prática, e que organizações de todos os setores ainda estão tentando entender.

A transição não é sobre substituir pessoas por sistemas. É sobre construir a infraestrutura certa para que as pessoas certas

tomem as decisões certas. Nesse contexto, a tecnologia deixa de ser suporte e passa a ser alavanca estratégica, e quem entender isso primeiro sai na frente.

"A tecnologia evolui. Não adianta a gente se esconder atrás dela", disse Coelho. Fato. Mas também não adianta correr atrás dela sem saber para onde está indo. 2030 está mais perto do que parece. E a pergunta que cada empresa deveria estar respondendo agora não é "meu emprego vai existir?", mas "minha operação está preparada para usar bem o que a tecnologia vai liberar?" O futuro do trabalho não é menos humano. É mais exigente com o que há de humano em cada decisão.

(Fonte: Robson Cristovão, diretor comercial da Mouts TI).



News @ TI

ricardosouza@netjen.com.br

De Sergipe para o mundo

Uma microempresa criada em Aracaju, Sergipe, sem escritório no exterior, investidores internacionais ou uma equipe dedicada à operação global, conseguiu alcançar pessoas em quatro continentes em apenas 90 dias. A SSTFLIX Business Ltda, fundada em setembro de 2020, registrou 19.390.667 visualizações no período com o perfil @sstflixai, operado integralmente por um agente de inteligência artificial desenvolvido para produzir, publicar e interagir com o público. O resultado coloca uma empresa do Nordeste brasileiro em uma disputa por atenção que normalmente é associada a grandes companhias de tecnologia (https://sstflix.com).

Resiliência das redes corporativas

A Ubiquiti anuncia a chegada ao Brasil da nova linha UniFi 5G. A solução combina redes WLAN (Wi-Fi) e WWAN (5G) em um

único ecossistema, adicionando uma camada inteligente de backup à infraestrutura existente e garantindo maior disponibilidade operacional mesmo em caso de falhas no link principal de internet. Os novos equipamentos já estão disponíveis para venda e podem ser adquiridos diretamente pelo site da Ubiquiti. A chegada da nova linha ocorre em um momento de forte evolução das redes corporativas. Segundo a IDC, o mercado global de WLAN cresceu 15,9% no primeiro trimestre de 2026, alcançando US\$ 2,7 bilhões, enquanto o Wi-Fi 7 já representa 44,5% da receita mundial de pontos de acesso corporativos, impulsionado pela demanda por aplicações baseadas em inteligência artificial, ambientes de alta densidade e projetos de modernização de infraestrutura de rede. Nesse cenário, a integração entre Wi-Fi 7 e conectividade 5G amplia a resiliência das redes corporativas, oferecendo uma camada adicional de disponibilidade para operações que exigem conectividade contínua e baixa latência (https://www.youtube.com/watch?v=0lcsD9xYOWE).

	José Hamilton Mancuso (1936/2017) Responsável: Lilian Mancuso	Laurinda Machado Lobato (1941-2021)	José Leonil Lobato (1939-2026)
Editórias <i>Economia:</i> Nelson Tucci (nelson.tucci@netjen.com.br) <i>Mercado/Negócios/Tecnologia/Agronegócios/ Espaço empresarial:</i> Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); <i>Livros:</i> Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br) <i>Comercial:</i> comercial@netjen.com.br <i>Publicidade Legal:</i> lilian@netjen.com.br	<i>Webmaster/TI:</i> Fabio Nader; <i>Editoração Eletrônica:</i> Ricardo Souza. <i>Revisão:</i> Maria Cecília Camargo; <i>Serviço informativo:</i> 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.
Colaboradores: Ana Luisa Winckler, Carol Olival, Claudia Lazzarotto, Denise Debiasi, Fabiana Monteiro, Geraldo Nunes, Heródoto Barbeiro e Neiva Mendes		ISSN 2595-8410	

Reforma Tributária exigirá revisões no setor de serviços

Haverá créditos a serem utilizados em determinadas aquisições

O setor de serviços, responsável por cerca de 70% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), está entre os segmentos que deverão passar por mudanças relevantes com a implementação da Reforma Tributária. A substituição gradual de tributos como PIS, Cofins, ICMS e ISS pelo modelo do IVA dual, formado pela Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) e pelo Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), modifica a forma de apuração dos impostos e exige que as empresas revisem custos, margens e estratégias de precificação.

Ainda que 2026 seja considerado um ano de testes e adaptação, os efeitos da mudança serão percebidos progressivamente ao longo da transição. A partir de 2027, PIS e Cofins serão substituídos pela CBS, enquanto entre 2029 e 2032



ocorrerá a substituição gradual do ICMS e do ISS pelo IBS. A implantação integral do novo modelo está prevista para 2033.

Para Robinson de Castro, contador, advogado e presidente do Grupo Controller, a alteração do sistema tributário também modifica os parâmetros utilizados pelas empresas para definir seus preços. “A Reforma Tributária muda a lógica de formação dos custos e da tributação. Por isso, as empresas precisarão re-

valiar suas margens, seus contratos, a composição dos custos e a forma como os tributos são incorporados ao preço. No setor de serviços, essa análise é especialmente importante porque a estrutura de custos varia bastante entre as atividades”, explica.

Formação de preços

Um dos fatores que contribuem para essa mudança é a adoção do sistema de créditos associado ao IVA. Pela nova lógica, as empresas poderão utilizar créditos

relativos aos tributos pagos em determinadas aquisições para compensar valores devidos nas operações seguintes. O impacto, portanto, dependerá da estrutura de cada negócio, dos custos envolvidos e da possibilidade de aproveitamento desses créditos. A legislação também estabelece tratamentos diferenciados para determinadas atividades do setor de serviços.

A dimensão do segmento ajuda a explicar a relevância dessas mudanças. Além de representar a maior parcela da atividade econômica brasileira, o setor reúne áreas como comércio, transporte, tecnologia, serviços financeiros, educação, saúde, alimentação e serviços profissionais. Com a mudança no sistema tributário, empresas de diferentes segmentos precisarão avaliar como a nova estrutura de impostos interfere em seus custos e na relação com fornecedores e clientes.

16 anos da Política Nacional de Resíduos Sólidos: avanços, desafios e oportunidades para uma economia mais circular

Carlos Silva Filho e Fabricio Soler (*)

No mês de agosto, que ora finda, a Política Nacional de Resíduos Sólidos (PNRS), instituída pela Lei Federal nº 12.305/2010, completa 16 anos de vigência. Ao longo desse período, consolidou-se como um dos mais relevantes marcos regulatórios da agenda ambiental brasileira, ao estabelecer princípios, diretrizes e instrumentos voltados à gestão integrada de resíduos sólidos, à economia circular e à responsabilidade compartilhada pelo ciclo de vida dos produtos.

Um dos maiores legados da PNRS foi introduzir no ordenamento jurídico brasileiro o conceito de responsabilidade compartilhada pelo ciclo de vida dos produtos, atribuindo deveres individualizados e encadeados aos fabricantes, importadores, distribuidores, comerciantes, consumidores e titulares dos serviços públicos de limpeza urbana e manejo de resíduos sólidos. Mais do que uma obrigação legal, trata-se de um modelo de governança ambiental que busca distribuir responsabilidades ao longo de toda a cadeia produtiva, reduzindo a geração de resíduos, ampliando sua recuperação e mitigando impactos ambientais e à saúde pública.

Entro os temas relevantes da Lei 12.305/2010 está a implementação dos sistemas de logística reversa, que demonstra a natureza progressiva da própria PNRS. Inicialmente concentrada em cadeias como embalagens de agrotóxicos, pneus, pilhas, baterias e óleos lubrificantes, a política avançou para novos fluxos de resíduos, incorporando embalagens em geral, eletroeletrônicos, medicamentos, vidro, plástico e outros setores estratégicos.

A experiência dos últimos anos demonstra que a construção desses sistemas demanda tempo, investimentos, inovação regulatória e permanente alinhamento entre setor empresarial e Poder Público. Nesse cenário, a previsibilidade regulatória, a harmonização normativa

e o uso de instrumentos de comprovação e rastreabilidade tendem a ocupar papel central na próxima fase de amadurecimento da política pública.

Na política PNRS poucos temas simbolizam tão claramente a necessidade de evolução da gestão de resíduos no Brasil quanto a erradicação dos lixões, que exige não apenas infraestrutura adequada, mas também planejamento regionalizado, sustentabilidade econômico-financeira dos serviços públicos, fortalecimento de modelos de longo prazo, ampliação da coleta seletiva e integração efetiva entre políticas de resíduos, saneamento básico e desenvolvimento urbano. Trata-se de uma medida essencial para proteção da saúde pública, preservação dos recursos naturais, mitigação das mudanças climáticas e promoção da justiça socioambiental.

Entre os aspectos da PNRS, nenhum outro produziu impacto social tão relevante quanto o reconhecimento do papel estratégico das organizações de catadores(as) de materiais recicláveis. A experiência acumulada demonstra que os projetos mais robustos e estruturantes de logística reversa são justamente aqueles desenvolvidos em parceria com cooperativas, associações e redes de catadores(as), promovendo investimentos em infraestrutura, capacitação, formalização e melhoria das condições de trabalho.

Celebrar os 16 anos da PNRS é reconhecer os avanços conquistados, mas também renovar o compromisso coletivo com a construção de um país mais circular, inclusivo e ambientalmente responsável, com a viabilização de soluções concretas para que a Lei seja implementada na sua totalidade.

(*) Carlos Silva Filho é do Conselho Consultivo do Secretário-Geral da ONU para temas de resíduos e sócio da S2F Partners, consultoria internacional em gestão de resíduos.

(*) Fabricio Soler é advogado, professor de direito ambiental e consultor da ONU.

Grupo SBF mobiliza colaboradores no Dia do Voluntariado

Durante dois dias, colaboradores do Grupo SBF, holding que reúne Centauro e Fisia - distribuidora oficial da Nike no Brasil -, trocaram a rotina de trabalho por pincéis, materiais de limpeza e ferramentas para colocar a mão na massa em uma ação de voluntariado. O Mutirão do Esporte mobilizou equipes de lojas, áreas administrativas e centros de distribuição para revitalizar 13 organizações sociais que utilizam o esporte como ferramenta de inclusão e transformação social, dias 24 e 27 últimos.

A iniciativa aconteceu em celebração ao Dia do Voluntariado e levou atividades como pintura, limpeza, organização e melhorias nos espaços utilizados diariamente por crianças, adolescentes e comunidades. As organizações fazem parte da rede de iniciativas apoiadas pelo Transforma, programa de investimento social da Centauro que impulsiona o esporte em comunidades em vulnerabilidade social.

Desde o início do programa, o Transforma já apoiou 39 OSCs em 15 estados e 23 cidades brasileiras. Através das iniciativas aprovadas, o Grupo SBF já beneficiou mais de 300 mil pessoas, entre impactos diretos e indiretos, incluindo mais de 100 mil crianças e adolescentes.



Do escritório para a comunidade

No dia 24 de agosto, colaboradores das lojas da Centauro se mobilizaram em seis estados e no Distrito Federal, atuando diretamente nas organizações:

São Paulo:	Fundação EPROCAD e Social Skate — pintura e organização dos espaços;
R. Janeiro:	Ballet Manguinhos — pintura;
Paraná:	Maestro da Bola — pintura;
Goiás:	Associação Seara — pintura e organização dos espaços;

D. Federal:	Instituto Superar — limpeza do ambiente;
Paraíba:	Instituto Otacilio Gama — pintura.

Já no dia 27 de agosto, a mobilização se estendeu aos colaboradores das áreas administrativas e dos centros de distribuição do Grupo SBF. Entre as organizações que receberam as equipes estão Projeto Arrastão, Santa Fé Hunters e JB12, com atividades voltadas à pintura, organização e revitalização dos ambientes.

O Mutirão do Esporte contou com a participação de cerca de 300 colaboradores. A proposta é transformar o voluntariado em uma experiência prática de conexão com o propósito da companhia.

Transforma é um programa de investimento social do Grupo SBF que utiliza o esporte como ferramenta de transformação e desenvolvimento social. A iniciativa apoia organizações da sociedade civil (OSCs) que promovem atividades esportivas e sociais para crianças, adolescentes e comunidades em diferentes regiões do Brasil.



Vendas crescerão 2%

O Instituto de Economia Gastão Vidigal da Associação Comercial de São Paulo (IEGV/ACSP) projeta crescimento de 2,1% nas vendas do comércio varejista brasileiro em 2026. A projeção, cujo recorte é inédito, cobre o chamado “varejo restrito”, categoria que reúne segmentos como supermercados, vestuário, móveis e eletrodomésticos, mas exclui veículos e material de construção. Segundo o estudo, o varejo brasileiro vem desacelerando nos últimos meses, pressionado por juros altos e pelo alto endividamento das famílias, o que atinge com mais força produtos que costumam ser comprados a prazo, como eletrodomésticos e móveis. O modelo, entretanto, projeta melhora gradual no terceiro trimestre, com o PIB devendo crescer também cerca de 2,1% no mesmo período.

Mais Inovação

O BNDES, banco de fomento, aprovou financiamento de R\$ 10,6 milhões para o plano de inovação da AutoMind, empresa brasileira de automação industrial, por meio do programa BNDES Mais Inovação. O projeto integra o Plano AutoMind 2030 e prevê o desenvolvimento e lançamento de soluções digitais escaláveis para os setores de óleo e gás, incluindo operações logísticas de grãos líquidos, com uso de inteligência artificial (IA) e modelos de software como serviço (SaaS). Os recursos serão destinados às etapas de pesquisa, desenvolvimento, validação e implementação das tecnologias, com foco em ampliar a produtividade e acelerar sua adoção pelo mercado.

Saída Fiscal

O número de brasileiros que formalizaram a saída fiscal do país cresceu 80% nos últimos cinco anos,

passando de 25.680 declarações em 2021 para 46.188 até julho de 2026. A informação é da Receita Federal, mostrando que o avanço ocorre em um momento de maior atenção do Fisco para casos em que a mudança declarada não corresponde à realidade econômica e pessoal do contribuinte. De acordo com Bruno Peixoto, especialista em planejamento tributário, da BPTax, o aumento da mobilidade internacional torna a discussão sobre residência fiscal mais complexa. “Não dá para olhar somente para a saída do Brasil. É preciso entender quais obrigações permanecem aqui, quais passam a existir no novo país de residência e como ficam investimentos, empresas e demais ativos”, comenta ele. E conclui: “Daqui para frente, veremos cada vez mais atenção do Fisco”.

Expoinovação/Setembro

A menos de um mês da Expoinovação 2026, mais de 70 palestrantes já estão confirmados para uma programação voltada aos principais desafios enfrentados atualmente por empresas, lideranças e empreendedores. Marcado para os dias 23 e 24 de setembro, em Joinville/SC, o evento terá seis trilhas de conteúdo que passam por tecnologia e inteligência artificial, liderança e pessoas, marketing e vendas, eficiência, inovação aplicada, investimentos e novos negócios. Entre os nomes confirmados estão Felipe Godoy, ex-diretor de Marketing do Canva e ex-Líder do Pinterest; Alessandra Fu Vivian, estrategista em tecnologia, governança e inteligência artificial; Marcelo Toledo, ex-sócio do Nubank, ex-CTO da Oi e fundador da Klivo; Jordan Hang, ex-Gerente de Marketing da Havan e diretor da JH MKT; e Leandro Munhoz, fundador do SuperVendedores e host do Papo de Vendedor.



Formação empreendedora

O Quiero Café abriu inscrições para a segunda turma do “Seja Dono – Quiero Café”, programa criado para formar profissionais que poderão se tornar sócios-operadores de unidades da rede. A iniciativa oferece bolsa mensal de R\$ 5 mil nos três primeiros meses, período de treinamento em Lajeado (RS), e combina formação teórica e prática em gestão, atendimento, processos e operação. Após essa etapa, os participantes passam pela rotina de uma loja e acompanham a implantação de uma nova unidade, da obra à inauguração. Candidatos de todo o Brasil podem participar, desde que tenham disponibilidade para mudança para cidades das regiões Sul e Sudeste (<https://sejadono-qc.netlify.app/>).

Bar/Desacelera

O mercado de trabalho de bares e restaurantes apresentou sinais de desaceleração em julho, segundo os dados mais recentes da PNAD Contínua e do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged). No trimestre encerrado em julho, o segmento de alojamento e alimentação (com 85% de sua composição formada pelo setor de alimentação fora do lar) registrou redução de 41 mil pessoas ocupadas em relação ao trimestre anterior, encerrado em abril. Já os dados do Caged apontam saldo negativo de 1.304 postos de trabalho em julho, resultado da diferença entre admissões e desligamentos. Mas... apesar da perda de ritmo na margem, os dados da PNAD mostram que o

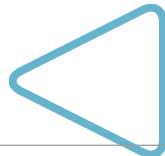
mercado de trabalho do segmento ainda apresenta crescimento na comparação anual.

Jornada de Psicologia

Segue até amanhã, 3, a III Jornada de Psicologia ESAMC Santos, que este ano debate o tema “Psicopatologias: Para Além do Diagnóstico”. Aberto ao público, evento teve Aula Magna do médico Leandro Carriço Apostolatos, psiquiatra assistente no PROAMIT - IPq - USP e Preceptor de Residência em Psiquiatria na Santa Casa de Santos. Hoje e amanhã haverá atividades simultâneas, dentro da temática, como Debates, Simulações, Oficinas e Estudos de caso. A ESAMC Santos tem parceria com mais de 200 empresas renomadas da região.

Infra/Debênture

A Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) aprovou, em Reunião de Diretoria Pública (RDP), o Edital Complementar que passa a permitir a concessionárias de rodovias e ferrovias federais aderir, a qualquer momento, ao Nível I do Programa de Sustentabilidade para Infraestrutura (PSI). Com a decisão, a ANTT estende a novas concessões e a empresas vencedoras de leilões recentes o acesso a debêntures com incentivo fiscal (valor mobiliário negociado no mercado), ou seja, uma linha de financiamento com custo menor, até então disponível apenas às concessionárias já enquadradas no programa. Na prática, mais concessionárias passam a ter estímulo financeiro para investir em práticas ambientais nas rodovias e ferrovias que usuários e cargas dependem diariamente.



Planos coletivos: cinco pontos para avaliar antes de contratar

Com 44,7 milhões de vínculos na modalidade, consumidor deve entender diferenças entre empresarial e adesão, critérios de reajuste, carência e permanência no contrato. Os planos coletivos concentram a maior parte do mercado de saúde suplementar brasileiro. Em junho de 2026, o país tinha 53,1 milhões de vínculos em planos de assistência médica, dos quais 38,9 milhões estavam em coletivos empresariais e 5,8 milhões em coletivos por adesão. Juntas, as 2 modalidades somavam aproximadamente 44,7 milhões de vínculos, ou 84% do total, enquanto os planos individuais ou familiares reuniam 8,4 milhões. O peso dos coletivos no mercado torna especialmente importante entender suas particularidades antes da adesão. Diferentemente de uma contratação individual, esses planos dependem de vínculo com uma empresa, associação, sindicato ou outra entidade elegível e possuem características próprias em pontos como reajuste, carência e permanência. “O primeiro cuidado é entender exatamente qual modalidade está sendo oferecida e de onde vem o direito de participar daquele contrato. Muitas pessoas chegam à contratação olhando primeiro para preço e rede, mas, nos planos coletivos, é fundamental compreender também quem é o contratante, qual é o vínculo exigido e quais regras acompanham essa relação ao longo do tempo”, afirma Adriana Mello, CEO da Click Planos. Os coletivos são divididos entre empresariais, contratados por uma pessoa jurídica para pessoas que mantêm vínculo empregatício, estatutário ou equivalente, e por adesão, destinados a grupos ligados a associações profissionais, sindicatos ou entidades de caráter profissional, classista ou setorial.

1. Saiba se o plano é empresarial ou por adesão

Embora ambos sejam coletivos, os critérios de entrada são diferentes. No coletivo empresarial, o acesso decorre do vínculo com a empresa contratante. No coletivo por adesão, é necessário comprovar vínculo com a entidade que representa aquela categoria profissional ou setorial. Antes de assinar, o consumidor deve identificar quem contratou o plano, qual relação permite sua inclusão e quem será responsável pela administração da relação contratual. Essa distinção também ajuda a evitar a contratação de um coletivo apresentado como se fosse um produto individual. A própria ANS alerta para ofertas desse tipo e recomenda que o consumidor confirme a modalidade antes da adesão.

2. Entenda como funciona o reajuste do contrato

Nos planos coletivos, o consumidor deve conhecer previamente a lógica de reajuste e não considerar apenas o preço apresentado na entrada. Atualmente, contratos com menos de 30 beneficiários são, em regra, agrupados pela operadora para receber um mesmo percentual de reajuste. Já nos contratos com 30 ou mais beneficiários, as cláusulas de reajuste são objeto de negociação entre a pessoa jurídica contratante e a operadora ou administradora de benefícios. Por isso, antes de aderir, é importante perguntar quando ocorre o aniversário do contrato, como o reajuste é definido e onde consultar os percentuais aplicados. A ANS também informa que, depois da aplicação, o consumidor pode solicitar a memória de cálculo e a metodologia utilizada.

3. Confira se haverá carência no seu caso

As condições de carência também podem variar dentro dos próprios planos coletivos. Nos empresariais com 30 ou mais beneficiários, há situações em que não pode ser exigido o cumprimento de carência, desde que o ingresso ocorra até 30 dias após a celebração do contrato ou após a vinculação à empresa. Nos coletivos por adesão, também existem hipóteses de ingresso sem carência associadas aos períodos definidos pela regulamentação. Assim, duas pessoas que aderem a planos coletivos semelhantes podem encontrar condições diferentes dependendo do tamanho do grupo, do momento da entrada e da forma de contratação. Conferir essas regras antes da assinatura é especialmente importante para quem prevê utilização do plano no curto prazo.

4. Descubra o que acontece se o vínculo terminar

Como o plano coletivo nasce de uma relação com uma empresa ou entidade, o consumidor deve entender o que acontece caso esse vínculo seja encerrado. Em planos empresariais, por exemplo, uma demissão, aposentadoria ou mudança de empregador pode alterar a permanência no contrato. Existem situações específicas em que ex-empregados podem manter a cobertura ou exercer a portabilidade de carências, desde que cumpridos os requisitos previstos. No coletivo por adesão, a elegibilidade também depende da manutenção do vínculo com a entidade contratante. O ideal é esclarecer antes da adesão quais são as condições de permanência e quais alternativas estarão disponíveis se essa relação terminar.

5. Identifique quem administra o plano e leia as regras do contrato

No coletivo por adesão, a contratação pode envolver uma administradora de benefícios, além da operadora e da entidade à qual o beneficiário está vinculado. Por isso, o consumidor deve saber quem é responsável por cada etapa, quem realiza a cobrança, quem comunica reajustes e para quem deve recorrer diante de dúvidas. Também vale solicitar e guardar as condições contratuais. Nos planos coletivos, a operadora não é obrigada a entregar diretamente uma cópia do contrato a cada beneficiário, mas o documento pode ser solicitado à pessoa jurídica que fez a contratação. “No coletivo, comparar significa ir além de mensalidade, hospitais e laboratórios. É preciso entender a estrutura do contrato: quem pode entrar, como funciona o reajuste, quais são as condições de carência e o que acontece quando o vínculo com a empresa ou entidade termina. Essas informações dão ao consumidor uma visão muito mais realista do plano que está contratando”, afirma Adriana.

Com aproximadamente 44,7 milhões de vínculos, os planos coletivos representam hoje cerca de 84% dos contratos médico-hospitais registrados no país. A dimensão desse mercado reforça a importância de uma decisão que considere não apenas o valor mensal ou a rede disponível, mas também as características específicas de uma modalidade em que empresa, entidade contratante e, em alguns casos, administradora de benefícios participam da relação com o consumidor.

portishead1_CANVA



A Outra Sala



Ana Luisa Winckler

Você conseguiria um trabalho sem LinkedIn?

Eu consegui meu primeiro emprego numa coluna de empregos do jornal. Sim. Jornal. De papel. Para os mais jovens: era uma espécie de LinkedIn que não sabia quem você era, não sugeria “pessoas que talvez você conheça” e, principalmente, não esperava que você produzisse conteúdo sobre liderança enquanto procurava emprego.

Você abria o caderno de classificados, circulava uma vaga com caneta e pensava: **“Essa aqui talvez dê”**.

Era praticamente o Tinder profissional, só que sem foto e com vale-transporte. E aqui começa uma história interessante sobre o que aconteceu com o trabalho. Naquela época, você procurava uma vaga. Hoje, além de procurar uma vaga, precisa ser procurável. E parece pouca diferença. Não é.

No caminho entre o jornal de domingo e o LinkedIn, nasceu uma nova exigência profissional: não basta ter uma carreira. Você precisa parecer que tem uma.

E essa segunda carreira dá um trabalho de lascar.

Foto.
Headline.
Palavras-chave.
Networking.
Engajamento.
Posicionamento.
Publicação.

Você precisa trabalhar e produzir conteúdo sobre como trabalha. Liderar e contar que lidera. Aprender e anunciar o aprendizado. Sair da empresa e publicar que “ciclos se encerram”. Ser demitido e publicar que “ciclos se encerram”. Alguns, inclusive, por decisão unilateral. Porque aparentemente ficar P da vida prejudica o employer branding.

Às vezes eu acho que o capitalismo conseguiu uma façanha extraordinária: terceirizou para o próprio trabalhador o marketing do trabalhador. Mas seria simplista transformar o LinkedIn no vilão. Ele apenas tornou visível uma mudança muito maior.

Hoje não basta produzir valor. É preciso produzir evidências públicas de valor. E isso cria uma distorção interessante.

Tem gente extremamente competente que é péssima em se narrar. Resolve problema. Forma gente. Segura crise. Entrega resultado. E quando perguntam o que fez: “Ah, eu só fiz meu trabalho.”

Enquanto isso, alguém fez três workshops e já está construindo seu “legado de transformação”. O problema não é essa pessoa saber se vender. O problema começa quando aprendemos a confundir visibilidade com competência. Porque são coisas diferentes.

Existe: ser competente, ser reconhecido como competente e ser encontrável como competente.

O mercado digital aproximou as duas últimas perigosamente da primeira. E aí quem não sabe narrar o próprio valor corre o risco de parecer que não tem valor. Talvez essa seja uma das mudanças mais silenciosas do trabalho contemporâneo: a carreira deixou de ser apenas uma trajetória profissional. Virou também uma narrativa pública.

Isso significa que todo mundo precisa virar criador de conteúdo corporativo? Misericooooorrrrdiaaaa, que Deus nos proteja.

Mas significa que posicionamento deixou de ser apenas vaidade. Virou parte da infraestrutura da carreira. Só que existe uma fronteira importante aqui. Uma coisa é construir visibilidade para uma competência. Outra é construir visibilidade no lugar dela.

Daí meu pequeno teste de sanidade profissional: **Se amanhã o LinkedIn desaparecesse, quem saberia o que você sabe fazer?** E, talvez mais incômodo: **se desaparecessem seu cargo, sua empresa, sua headline e seus seguidores, o que sobraria profissionalmente de você?**

Ilustração criada por Ana Winckler com auxílio de inteligência artificial (OpenAI)



Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 33º Subdistrito - Alto da Mooca ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

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

O pretendente: **ERIVAN DIAS DA SILVA**, estado civil solteiro, filho de José Alves da Silva e de Maria Lucia Dias da Silva, residente e domiciliado neste Subdistrito Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **JADIANE DA SILVA BARBOSA**, estado civil solteira, filha de Reginaldo Barbosa de Oliveira e de Maria Gilvania Raimundo da Silva, residente e domiciliada neste Subdistrito Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **AUGUSTO FABRICIO DE SOUZA**, estado civil solteiro, filho de Antonio Lkeandro de Souza e de Maria da Consolação de Jesus Souza, residente e domiciliado neste Subdistrito Alto da Mooca - São Paulo - SP. Apreendente: **INGRID SILVEIRA SILVA**, estado civil solteira, filha de Daniel Ramos da Silva e de Selma Silveira Silva, residente e domiciliada neste Subdi strito, 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

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS 15º Subdistrito - Bom Retiro Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

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

O pretendente: **ALAN ZABALA ORTIZ**, nascido nesta Capital, Bom Retiro, SP, no dia 08/10/1993, profissão empresário, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Marco Aurélio Ribeiro Ortiz e de Esther Silvia Zabala Ortiz. A pretendente: **JOYCE CAROLINA DE AMORIM BARBOSA**, nascida em Mogi das Cruzes, SP, no dia 09/10/1999, profissão empresária, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de José Nilton Barbosa e de Edith Batista de Amorim Barbosa.

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

RTDR Participações S.A.

CNPJ nº 09.222.901/0001-00 - NIRE 42300048241

Ata de Assembleia Geral Extraordinária Realizada em 28 de Agosto de 2026

1. Data, Hora e Local: realizada em 28/08/2026, às 11 hs., de modo exclusivamente digital via aplicativo Microsoft Teams, em conformidade com o disposto no art. 124 da Lei nº 6.404/76 ("Lei das S.A.") e na Instrução Normativa DREI nº 81, de 10/06/2020, sendo considerada realizada, portanto, na sede da **RTDR Participações S.A.**, localizada em Balmêiro Camboriú/SC, na Avenida Brasil, nº 3.313, sala 9A-1, CEP 88330063 ("Cia.", "Emitente" ou "Devedora"). **2. Convocação e Presença:** A convocação foi dispensada, nos termos do § 4º, do art. 124, da Lei das S.A., conforme alterada, em razão da presença dos acionistas da Cia. representando a totalidade do capital social, conforme assinaturas constantes no Livro de Presença de Acionistas. **3. Mesa:** Presidente: Diego Schumacker Rosa. Secretária: Carla Angélica Heroso Gomes Aust. **4. Ordem do Dia:** Deliberar sobre: **(A)** Emissão de Notas Comerciais. Autorizar a realização de emissão de notas comerciais a serem emitidas pela Cia. ("Emissão" e "Notas Comerciais", respectivamente), conforme venham a ser previstas no *"Termo da 6ª Emissão de Notas Comerciais, em Série Única, com Garantias Real e Fidejussória, para Colocação Privada, da RTDR Participações S.A."* ("Termo de Emissão"), que será celebrado entre a Cia., na qualidade de emitente e devedora, e a **Bari Securitizadora S.A.**, sociedade por ações com registro de cia. securitizadora perante CVM, na categoria "S1", e devidamente autorizada a funcionar como tal nos termos da Resolução da CVM nº 60, de 13/12/2021, conforme em vigor, com sede em Curitiba/PR, na Avenida Sete de Setembro, nº 4.781, sobreloja 02, Água Verde, CEP 80.250-205, inscrita no CNPJ sob o nº 10.608.405/0001-60, na qualidade de titular das Notas Comerciais ("Títulos das Notas Comerciais" ou "Securitizadora"), sendo que as Notas Comerciais contarão com aval prestado pela **Embraed Empresa Brasileira de Edificações S.A.**, sociedade por ações de capital fechado, com sede em Balmêiro Camboriú/SC, na Avenida Brasil, nº 3.313, sala 09, CEP 88.330-063, inscrita no CNPJ sob o nº 78.530.975/0001-50 ("Aval" e "Avalista"). Após emitidas as Notas Comerciais, a Securitizadora vinculará os créditos imobiliários delas decorrentes aos certificados de recebíveis imobiliários de sua 94ª emissão ("CRI" e "Securitização"), que serão objeto de distribuição primária por meio de oferta pública, pelo rito de registro automático, nos termos da Resolução da CVM nº 160, de 13/07/2022, destinada exclusivamente a investidores profissionais. **(B)** Condições da Emissão. Aprovar as condições das Notas Comerciais a serem emitidas pela Emitente, objeto do Termo de Emissão, conforme características abaixo (todos os termos definidos aqui não mencionados seguirão o mesmo significado conforme definição no Termo de Emissão): a) Número da Emissão. A Emissão objeto do Termo de Emissão constitui a 6ª emissão de Notas Comerciais da Emitente. b) Séries. A Emissão será realizada em série única. c) Valor Total da Emissão. O valor total da Emissão será de R\$ 68.000.000,00, na Data de Emissão. d) Valor Nominal Unitário. O valor nominal unitário das Notas Comerciais é de R\$ 1.000,00, na Data de Emissão ("Valor Nominal Unitário"). e) Quantidade de Notas Comerciais Emitidas. Serão emitidas 68.000 Notas Comerciais, na Data de Emissão. f) Data de Emissão: Conforme venha a ser previsto no Termo de Emissão ("Data de Emissão"). g) Escriturador. Os serviços de escrituração, custódia e registro das Notas Comerciais serão prestados pela **Oliveira Trust Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S.A.**, sociedade anônima, com sede em Rio de Janeiro/RJ, na Avenida das Américas, nº 3.434, Bloco 07, sala 201, Barra da Tijuca, CEP 22.640-102, inscrita no CNPJ sob o nº 36.113.876/0001-91 ("Escriturador"). h) Procedimento de Distribuição. As Notas Comerciais serão objeto de distribuição privada, destinada exclusivamente à Titular das Notas Comerciais, sem qualquer esforço de venda perante o público em geral realizado por instituição integrante do sistema de distribuição de valores mobiliários. i) Forma e Comprovação da Titularidade das Notas Comerciais. As Notas Comerciais serão emitidas sob a forma escritural, sem a emissão de cautelares ou certificados, sendo que, para todos os fins de direito, a titularidade das Notas Comerciais será comprovada pelo extrato de conta emitido pelo Escriturador, na qualidade de responsável pela escrituração das Notas Comerciais. j) Tipo. As Notas Comerciais contarão com garantia real e garantia fidejussória. k) Garantias. Para assegurar o cumprimento das obrigações garantidas, as Notas Comerciais contarão com: (i) o Aval, prestado pela Avalista, nos termos do Termo de Emissão; (ii) a cessão fiduciária da totalidade dos direitos creditórios, presentes e futuros, originados em contratos de compra e venda de unidades autônomas dos empreendimentos imobiliários desenvolvidos por **(a) Embraed Isle Empreendimentos Imobiliários SPE Ltda.**, sociedade de propósito específico, com sede em Balmêiro Camboriú/SC, na Avenida Brasil, nº 3.313, sala 09-1, CEP 88.330-063, inscrita no CNPJ sob o nº 29.292.097/0001-35 ("Embraed Isle"); **(b) Embraed Maringá 01 Empreendimentos Imobiliários SPE Ltda.**, sociedade de propósito específico, com sede em Balmêiro Camboriú/SC, na Avenida Brasil, nº 3.313, sala 09, CEP 88.330-063, inscrita no CNPJ sob o nº 35.084.058/0001-45 ("Embraed Maringá"); **(c) Embraed Fortune Empreendimentos Imobiliários SPE Ltda.**, sociedade limitada, com sede em Balmêiro Camboriú/SC, na Avenida Brasil, nº 3.313, sala 09-0, CEP 88.330-063, inscrita no CNPJ sob o nº 20.482.647/0001-04 ("Embraed Fortune"); e **(d) Embraed 64 Empreendimentos Imobiliários SPE Ltda.**, sociedade limitada, com sede em Balmêiro Camboriú/SC, na Avenida Brasil, nº 3.313, sala 09-1, CEP 88.330-063, inscrita no CNPJ sob o nº 14.728.078/0001-31 ("Embraed 64", e, em conjunto com a Embraed Isle, a Embraed Maringá e a Embraed Fortune, as "Fiduciárias", celebrados entre as Fiduciárias e os respectivos adquirentes, incluindo a totalidade de seus acessórios ("Recebíveis" e "Empreendimentos Imobiliários", respectivamente), bem como dos recursos depositados nas contas correntes de titularidade da Securitizadora vinculadas a cada Empreendimento Imobiliário ("Contas Empreendimentos"), a ser constituída por meio do *"Instrumento Particular de Cessão Fiduciária de Direitos Creditórios em Garantia e Outras Avenças"*, a ser celebrado entre as Fiduciárias, a Companhia e a Securitizadora, esta na qualidade de fiduciária ("Cessão Fiduciária de Recebíveis" e "Contrato de Cessão Fiduciária de Recebíveis", respectivamente); (iii) o fundo para arcar com as despesas da operação; e (iv) o fundo de reserva para pagamento de remuneração e amortização das Notas Comerciais (em conjunto, as "Garantias"). l) Prazo e Data de Vencimento. Conforme venha a ser previsto no Termo de Emissão. m) Atualização Monetária do Valor Nominal Unitário. O Valor Nominal Unitário ou o saldo do Valor Nominal Unitário, conforme o caso, das Notas Comerciais não será atualizado monetariamente. n) Preço de Subscrição e Forma de Integralização. As Notas Comerciais serão integralmente subscritas na data de celebração do Termo de Emissão e integralizadas à vista, em moeda corrente nacional, na mesma data em que forem integralizados os CRI, mediante pagamento (i) do Valor Nominal Unitário, na primeira data de integralização; ou (ii) caso as Notas Comerciais sejam integralizadas em data posterior, do Valor Nominal Unitário acrescido da Remuneração, calculada *pro rata temporis*, observado que o valor de integralização das Notas Comerciais corresponderá ao exato valor de integralização dos CRI aos quais estejam vinculadas, e observadas, ainda, as condições precedentes a serem previstas no Termo de Emissão. o) Remuneração das Notas Comerciais. Sobre o Valor Nominal Unitário das Notas Comerciais, ou saldo do Valor Nominal Unitário das Notas Comerciais, conforme o caso, incidirão juros remuneratórios correspondentes à variação acumulada de 100% da Taxa DI, acrescida exponencialmente de uma sobretaxa correspondente a 3,50% ao ano, base 252 dias úteis, calculada de forma exponencial e cumulativa *pro rata temporis* por dias úteis decorrentes durante o período de vigência das Notas Comerciais ("Remuneração"). p) Pagamento da Remuneração. A Remuneração das Notas Comerciais será paga mensalmente, sem carência, conforme cronograma a ser previsto no Termo de Emissão. q) Amortização das Notas Comerciais. O Valor Nominal Unitário das Notas Comerciais ou seu saldo será amortizado mensalmente, sem carência, conforme cronograma de amortização a ser previsto no Termo de Emissão. r) Local de Pagamento. Os pagamentos a que fizer jus a Titular das Notas Comerciais serão efetuados pela Emitente mediante depósito na conta do patrimônio separado dos CRI, mantida em nome da Securitizadora, conforme indicado no Termo de Emissão. s) Repactuação Programada. As Notas Comerciais não serão objeto de repactuação programada. t) Destinação dos Recursos. Os recursos líquidos captados por meio da emissão das Notas Comerciais serão utilizados pela Emitente, direta ou indiretamente, por meio de sociedades do seu grupo econômico por ela controladas, para a construção e/ou reforma dos empreendimentos imobiliários "L'Atelier", de titularidade da Embraed Fortune, e "Hyde", de titularidade da Embraed Isle. **(C)** Outorga de Garantias pelas Afiliadas: Autorizar, nos termos do artigo 6º, § 5º, alíneas "d" e "e", do Estatuto Social da Cia., a prestação do Aval pela Avalista e a constituição da Cessão Fiduciária de Recebíveis pelas Fiduciárias, a serem previstos no Termo de Emissão e no Contrato de Cessão Fiduciária de Recebíveis. **(D)** Autorizações: Autorizar, expressamente, que os representantes da Cia. possam tomar todas e quaisquer providências necessárias à efetivação das deliberações tomadas de acordo com os itens "(A)", "(B)" e "(C)" da Ordem do Dia, inclusive **(i)** negociar e firmar quaisquer instrumentos, contratos, aditamentos e documentos relacionados à Emissão, à operação de Securitização e a outorga e constituição das garantias; **(ii)** outorgar procurações para representação da Cia. em quaisquer contratos, atos ou documentos relacionados à Emissão; e **(iii)** ratificar todos os atos que tenham sido praticados anteriormente pelos representantes da Cia. relacionados à Emissão. **6. Deliberações:** Após o exame, a discussão e a votação das matérias constantes da Ordem do Dia, os acionistas deliberam, por unanimidade e sem quaisquer restrições: **(a)** aprovar a Emissão de Notas Comerciais pela Cia., conforme características a serem previstas no Termo de Emissão e descritas nos itens "(A)" e "(B)" acima; **(b)** aprovar a outorga e constituição, pelas Afiliadas da Cia., das garantias a serem previstas no Termo de Emissão e no Contrato de Cessão Fiduciária de Recebíveis, conforme descritas no item "(C)" acima; e **(c)** aprovar a autorização para que os representantes da Cia. possam tomar todas e quaisquer providências necessárias à efetivação das deliberações tomadas de acordo com os itens "(A)", "(B)" e "(C)" da Ordem do Dia, conforme previsto no item "(D)" acima. **7. Encerramento:** Nada mais havendo a tratar, lavrou-se a presente ata na forma de sumário, que foi lida, achada conforme e assinada pelos presentes. Balmêiro Camboriú - SC, 28/08/2026. **Mesa: Diego Schumacker Rosa** - Presidente, **Carla Angélica Heroso Gomes Aust** - Secretária, **YGGDRASIL SGPS Unipessoal Lda** (p.p. **Diego Schumacker Rosa**), **Uniqua SGPS Unipessoal Lda** (p.p. **Tatiana Schumacker Rosa Cequinelli**), **Rogério Rosa Júnior**, **Rodrigo Rosa** (p.p. **Reymir Domingos Savaris Junior**,

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE DESPORTOS

Edital de Convocação
Assembleia Geral Extraordinária

Em conformidade com o Estatuto Social da Associação Portuguesa de Desportos, ficam os senhores associados titulares, em pleno gozo de seus direitos sociais, maiores de 18 anos, com mais de 2 (dois) anos no quadro social e adimplentes com as taxas sociais até o último dia do mês anterior à realização desta Assembleia, convocados para a **ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA**, mediante requerimento do Presidente do Conselho Deliberativo, por meio do Ofício nº 005/2026. A Assembleia será realizada no **dia 14 de setembro de 2026**, no Ginásio Rauzão, localizado na Rua Comendador Nestor Pereira, nº 33, Canindé, São Paulo, com **início às 8h**, em primeira chamada, com 2/3 (dois terços) do Conselho Deliberativo, ou, em segunda chamada, uma hora depois, com qualquer número. A Assembleia permanecerá aberta **até às 18h**, quando serão fechados os portões do Ginásio Rauzão. Após esse horário, somente terão direito a voto os associados que estiverem dentro do Ginásio Rauzão. **ORDEM DO DIA:** 1. Homologar ou não o novo Estatuto Social da Associação Portuguesa de Desportos, com a incorporação das três sugestões apresentadas pelo Conselho de Orientação e Fiscalização, conforme aprovado por unanimidade pelos Conselheiros em Reunião Ordinária realizada em 17 de agosto de 2026.

OBS.: O referido documento estará disponível exclusivamente para consulta dos associados titulares, em pleno gozo de seus direitos sociais, junto à **Secretaria da Associação, em ambiente fechado. Não será permitida a reprodução ou obtenção de cópias ou fotocópias do documento, em razão da cláusula de confidencialidade.**

ATENÇÃO: No dia da Assembleia, o clube estará fechado para as demais atividades, não sendo permitida a entrada na sede do clube de pessoas que não sejam associados com direito a voto.

São Paulo, 26 de agosto de 2026.

Marcos Rogério Lico - Presidente da Assembleia Geral

Doam Participações e Bens Ltda.

CNPJ/MF nº 20.393.132/0001-38 - NIRE 35228452472

INSTRUMENTO PARTICULAR DE TRANSFORMAÇÃO DE SOCIEDADE LIMITADA EM SOCIEDADE POR AÇÕES DE CAPITAL FECHADO
Pelo presente instrumento particular: **I. IMMOBILIÁRIA DOAM S.A.**, CNPJ/MF nº 05.866.837/0001-31, neste ato representada por sua representante legal, Bruna Covelo Pinto, abaixo qualificada ("Imobiliária Doam"); e **II. BRUNA COVELO PINTO**, RG nº 04841640980 SSP/SP ("Bruna" e, em conjunto com a Imobiliária Doam, "Sócias"), Únicas sócias da **DOAM PARTICIPAÇÕES E BENS LTDA.**, CNPJ/MF nº 20.393.132/0001-38 ("Sociedade"), resolvem, de comum acordo, celebrar o presente instrumento, nos termos das cláusulas abaixo. **1. TRANSFORMAÇÃO DA SOCIEDADE EM SOCIEDADE POR AÇÕES DE CAPITAL FECHADO:** 1.1. Transformação. As Sócias aprovam, neste ato, a transformação da Sociedade, atualmente organizada sob a forma de sociedade empresarial limitada, em sociedade por ações de capital fechado, que passará a girar sob a denominação **DOAM PARTICIPAÇÕES E BENS S.A.** ("Companhia"). 1.2. Preservação da personalidade jurídica. A transformação ora aprovada não importará dissolução ou liquidação da Sociedade, nem sucessão ou transferência patrimonial, permanecendo preservadas a personalidade jurídica, a inscrição no CNPJ/MF, a sede, o patrimônio, os ativos, os passivos, os direitos, as obrigações, os contratos, os livros, os registros, as licenças, as inscrições e as relações jurídicas da Sociedade, que passará a reger-se como sociedade por ações de capital fechado. 1.3. Regência. A partir da transformação, a Companhia será regida por seu estatuto social, pela Lei nº 6.404/1976, conforme alterada ("Lei das Sociedades por Ações"), e pelas demais disposições legais e regulamentárias aplicáveis às sociedades por ações de capital fechado. 1.4. Companhia fechada. A Companhia será sociedade por ações de capital fechado, sem registro perante a Comissão de Valores Mobiliários, sendo vedada a distribuição pública de ações ou de quaisquer valores mobiliários de sua emissão enquanto não observadas as autorizações, registros e demais requisitos legais e regulamentários aplicáveis às sociedades por ações de capital fechado. 1.5. Características da Companhia. A Companhia será sociedade por ações de capital fechado, sem registro perante a Comissão de Valores Mobiliários, sendo vedada a distribuição pública de ações ou de quaisquer valores mobiliários de sua emissão enquanto não observadas as autorizações, registros e demais requisitos legais e regulamentários aplicáveis às sociedades por ações de capital fechado. 1.6. Companhia fechada. A Companhia será sociedade por ações de capital fechado, sem registro perante a Comissão de Valores Mobiliários, sendo vedada a distribuição pública de ações ou de quaisquer valores mobiliários de sua emissão enquanto não observadas as autorizações, registros e demais requisitos legais e regulamentários aplicáveis às sociedades por ações de capital fechado. 1.7. Características da Companhia. A Companhia será sociedade por ações de capital fechado, sem registro perante a Comissão de Valores Mobiliários, sendo vedada a distribuição pública de ações ou de quaisquer valores mobiliários de sua emissão enquanto não observadas as autorizações, registros e demais requisitos legais e regulamentários aplicáveis às sociedades por ações de capital fechado. 1.8. Características da Companhia. A Companhia será sociedade por ações de capital fechado, sem registro perante a Comissão de Valores Mobiliários, sendo vedada a distribuição pública de ações ou de quaisquer valores mobiliários de sua emissão enquanto não observadas as autorizações, registros e demais requisitos legais e regulamentários aplicáveis às sociedades por ações de capital fechado. 1.9. Características da Companhia. A Companhia será sociedade por ações de capital fechado, sem registro perante a Comissão de Valores Mobiliários, sendo vedada a distribuição pública de ações ou de quaisquer valores mobiliários de sua emissão enquanto não observadas as autorizações, registros e demais requisitos legais e regulamentários aplicáveis às sociedades por ações de capital fechado. 2. **CONVERSAO DAS QUOTAS EM AÇÕES ORDINÁRIAS:** 2.1. Capital social antes do aumento. O capital social da Sociedade, nesta data, é de R\$7.784.875,00, dividido em 7.784.875 quotas, com valor nominal de R\$ 1,00 cada uma, totalmente subscritas e integralizadas. 2.2. Quadro societário antes da transformação. O capital social da Sociedade encontra-se distribuído entre as Sócias da seguinte forma: **Sócia - Nº de quotas - Valor nominal total - Participação:** Imobiliária Doam S.A. - 4.381.140 - R\$ 4.381.140,00 - 56,27%; Bruna Covelo Pinto - 3.403.735 - R\$ 3.403.735,00 - 43,73%; Total - 7.784.875 - R\$ 7.784.875,00 - 100%. 2.3. Conversão de quotas em ações. Em razão da transformação ora aprovada, cada 1 quota de emissão da Sociedade será convertida em 1 ação ordinária, nominativa, sem valor nominal, de emissão da Companhia, sem alteração do valor total do capital social até este momento. 2.3.1. O capital social da Sociedade, de R\$7.784.875,00, dividido em 7.784.875 quotas, com valor nominal de R\$ 1,00 cada uma, totalmente subscrito e integralizado, passa a ser representado em sua totalidade por ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal, totalmente subscritas e integralizadas conforme descrito no Boletim de Subscrição, constante do ANEXO I. 3. **CRIAÇÃO DE AÇÕES PREFERENCIAIS CLASSE A E CLASSE B E AUMENTO DE CAPITAL:** 3.1. Criação de ações preferenciais de classes especiais. As Sócias aprovam, neste ato, a criação de 2 (duas) classes especiais de ações preferenciais de emissão da Companhia, nominativas e sem valor nominal, denominadas: (a) Ação Preferencial Classe A; e (b) Ação Preferencial Classe B. 3.1.1. A Ação Preferencial Classe A e a Ação Preferencial Classe B terão as características e conferirão aos seus titulares as vantagens e/ou preferências conforme descritas no Estatuto Social aprovado nos termos do item 4 adiante e constante do ANEXO III deste ato societário. 3.2. Aumento de capital. As Sócias aprovam o aumento do capital social da Companhia, de R\$7.784.875,00 para R\$7.784.877,00, mediante emissão de 2 novas ações preferenciais, nominativas e sem valor nominal, sendo: (a) 1 Ação Preferencial Classe A; e (b) 1 Ação Preferencial Classe B. 3.3. Subscrição e integralização por Bruna. As ações preferenciais emitidas em decorrência do aumento de capital previsto na Cláusula 3.2 acima são, neste ato, integralmente subscritas por Bruna, conforme Boletim de Subscrição constante do ANEXO II a este Instrumento, e integralizadas em moeda corrente nacional, pelo preço total de emissão de R\$2,00 (dois reais). 3.4. Renúncia ao direito de preferência. A Imobiliária Doam, neste ato, declara que tem pleno conhecimento do aumento de capital ora aprovado e, na qualidade de acionista da Companhia após a transformação, renuncia expressamente ao exercício de qualquer direito de preferência que lhe pudesse caber na subscrição das ações preferenciais ora emitidas, concordando integralmente com a subscrição das referidas ações por Bruna. 3.5. Capital social após o aumento. Após a transformação, a conversão das quotas em ações e o aumento de capital ora aprovado, o capital social da Companhia será de R\$7.784.877,00, totalmente subscrito e integralizado, dividido em 7.784.877 ações nominativas, sem valor nominal, sendo: (a) 7.784.875 ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal; (b) 1 (uma) Ação Preferencial Classe A, nominativa e sem valor nominal; e (c) 1 Ação Preferencial Classe B, nominativa e sem valor nominal. 3.6. Quadro acionário após o aumento de capital. Após o aumento de capital, o capital social da Companhia ficará distribuído da seguinte forma: **Acionista - Ações ordinárias - Ações Pref. Classe A - Ações Pref. Classe B - %:** Imobiliária Doam S.A. - 4.381.140 - 00 - 00 - 56,27%; Bruna Covelo Pinto - 3.403.735 - 01 - 01 - 43,73%; Total - 7.784.875 - 01 - 01 - 100%. 3.7. Transferências subsequentes. As transferências subsequentes das Ações Preferenciais Classe A e Classe B serão formalizadas mediante os competentes lançamentos nos livros societários próprios da Companhia, observados este Estatuto Social, eventual acordo de acionistas arquivado na sede da Companhia, demais instrumentos societários aplicáveis e a legislação vigente, independentemente de nova alteração estatutária, desde que tais transferências não importem modificação dos direitos, preferências, vantagens, restrições ou limitações atribuídos às respectivas classes de ações. 4. **APROVAÇÃO DO ESTATUTO SOCIAL:** 4.1. Aprovação do estatuto social. As Sócias aprovam, neste ato, o estatuto social da Companhia, constante do Anexo I a este Instrumento, que passará a reger a Companhia a partir do arquivamento dos atos de transformação perante a Junta Comercial competente. 4.2. Titularidade das ações. As Sócias reconhecem que a titularidade das ações de emissão da Companhia, inclusive das Ações Preferenciais Classe A e Classe B, será comprovada pelos lançamentos constantes dos livros societários próprios da Companhia, nos termos da legislação aplicável. 5. **ADMINISTRAÇÃO DA COMPANHIA E ELEIÇÃO DE DIRETORIA:** 5.1. Estrutura de administração. A Companhia será administrada por uma Diretoria, composta por 1 ou mais diretores, acionistas ou não, residentes no Brasil ou no exterior, eleitos e destituídos pela Assembleia Geral, observadas as disposições do estatuto social e da legislação aplicável. 5.2. Eleição da Diretoria. As Sócias elegem, neste ato, **BRUNA COVELO PINTO**, CPF/MF nº 315.015.808-76, RG nº 04841640980 SSP/SP, para o cargo de Diretora da Companhia, com mandato de 03 (três) anos, contados desta data, permitida a reeleição, permanecendo no cargo até a posse de seu substituto, nos termos do §4º do art. 150 da Lei nº 6.404/1976. 5.3. Declaração de desimpedimento. A Diretora ora eleita declara, sob as penas da lei, que não está impedida de exercer a administração da Companhia por lei especial, nem condenada ou sob os efeitos de condenação que a impeça, ainda que temporariamente, de exercer cargos de administração de sociedade empresarial. 5.4. Termo de posse. A Diretora ora eleita será investida no cargo mediante assinatura do respectivo Termo de Posse constante do ANEXO IV deste ato societário e no livro societário próprio, na forma da legislação aplicável. 5.5. Representação da Companhia. Enquanto a Diretoria for composta por apenas 1 (um) membro, a Companhia será representada isoladamente pela Diretora acima eleita, observadas as limitações previstas no estatuto social, em eventual acordo de acionistas arquivado na sede da Companhia e na legislação aplicável. 6. **LIVROS SOCIETÁRIOS, REGISTROS E LANÇAMENTOS:** 6.1. Livros societários. A Diretoria fica autorizada a providenciar a abertura, escrituração, autenticação, regularização e manutenção dos livros societários obrigatórios da Companhia, incluindo, conforme aplicável, o Livro de Registro de Ações Nominativas, o Livro de Transferência de Ações Nominativas, o Livro de Atas das Assembleias Gerais, o Livro de Atas das Reuniões da Diretoria e os demais livros exigidos pela legislação aplicável. 6.2. Registro das ações. A Diretoria deverá providenciar o registro da titularidade das ações da Companhia no Livro de Registro de Ações Nominativas, refletindo a composição acionária indicada na Cláusula 3.6 acima. 6.3. Certificados de ações. A Companhia poderá deixar de emitir certificados de ações, observada a legislação aplicável e o disposto no estatuto social, valendo como prova da titularidade das ações os registros constantes dos livros societários competentes. 6.4. Lançamentos posteriores. A Diretoria fica autorizada a realizar, nos livros societários próprios, os lançamentos necessários às transferências subsequentes das Ações Preferenciais Classe A e Classe B, desde que realizadas em conformidade com este Estatuto Social, eventual acordo de acionistas arquivado na sede da Companhia e a legislação aplicável. São Paulo/SP, 24 de julho de 2026. Visto do Advogado: Renato Vilela - OAB/SP nº 338.940. Integra da Ata encontra-se disponível no site: [## THOPEN SOLUÇÕES S.A.](https://jornalempresasnegocios.com.br/publicidade_legal/?ucessp=nIRE%203530070099-6%20308.934%26-0 em 14/08/2026. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.</p></div><div data-bbox=)

CNPJ/MF nº 41.947.387/0001-75 - NIRE 35.300.596.111

ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA - EDITAL DE CONVOCAÇÃO

Ficam convocados os senhores acionistas da THOPEN SOLUÇÕES S.A. ("Companhia") para se reunirem em Assembleia Geral Extraordinária ("AGE"), a ser realizada, em primeira convocação, no dia 08 de setembro de 2026, às 13:30 horas, na sede social da Companhia, localizada na Avenida Rebougas nº 2728, 14º andar, sala 02, Edifício Waldyr Beira, Pinheiros, CEP 05402-500, na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, para deliberar sobre a seguinte ordem do dia: i. Ratificar o pedido de recuperação judicial da Companhia ajuizado pelos seus administradores em 07 de agosto de 2026, nos termos do artigo 122, inciso IX, da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976 e da Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, conforme alterada. Os acionistas poderão participar da AGE pessoalmente ou por meio de procurador devidamente constituído, observadas as disposições legais e estatutárias aplicáveis. Os documentos relacionados às matérias constantes da ordem do dia encontram-se à disposição dos acionistas na sede social da Companhia. A presença da totalidade dos acionistas tomará regular a instalação da AGE, independentemente das formalidades de convocação, nos termos do artigo 124, §4º, da Lei nº 6.404/1976 e do artigo 9º, §1º, do Estatuto Social da Companhia. São Paulo, 29 de agosto de 2026. **Scott George Mackin** - Presidente do Conselho de Administração.

THOPEN ENERGIA S.A.

CNPJ/MF nº 28.133.664/0001-48 - NIRE 35.300.528.646

ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA - EDITAL DE CONVOCAÇÃO

Ficam convocados os senhores acionistas da THOPEN ENERGIA S.A. ("Companhia") para se reunirem em Assembleia Geral Extraordinária ("AGE"), a ser realizada, em primeira convocação, no dia 08 de setembro de 2026, às 13:00 horas, na sede social da Companhia, localizada na Avenida Rebougas nº 2728, 14º andar, sala 01, Edifício Waldyr Beira, Pinheiros, CEP 05402-500, na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, para deliberar sobre a seguinte ordem do dia: i. Ratificar o pedido de recuperação judicial da Companhia ajuizado pelos seus administradores em 07 de agosto de 2026, nos termos do artigo 122, inciso IX, da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976 e da Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, conforme alterada. Os acionistas poderão participar da AGE pessoalmente ou por meio de procurador devidamente constituído, observadas as disposições legais e estatutárias aplicáveis. Os documentos relacionados às matérias constantes da ordem do dia encontram-se à disposição dos acionistas na sede social da Companhia. A presença da totalidade dos acionistas tomará regular a instalação da AGE, independentemente das formalidades de convocação, nos termos do artigo 124, §4º, da Lei nº 6.404/1976 e do artigo 9º, §1º, do Estatuto Social da Companhia. São Paulo, 29 de agosto de 2026. **Scott George Mackin** - Presidente do Conselho de Administração.

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

AFINAL, O JORNAL É LEGAL.



A Mente do Cliente

Neiva Mendes (*)



Retrabalho começa com atenção fragmentada

Há algum tempo eu observo um comportamento que provavelmente não acontece apenas nas reuniões que participo. Alguém começa a explicar um problema, desenvolver um raciocínio, apresentar uma ideia e, antes que termine, as coisas já começam a acontecer. Uma mensagem é respondida, um e-mail é consultado, outra janela é aberta. Basta algumas palavras para alguém concluir o que será dito e agir antes mesmo de conhecer o restante da história.

Não estamos apenas distraídos. Estamos confundindo rapidez com compreensão, antecipação com inteligência e multitarefa com produtividade. E não são a mesma coisa.

A pesquisadora Gloria Mark, da Universidade da Califórnia em Irvine, estuda há décadas como distrauímos atenção diante das telas. Em 2004, encontrou uma permanência média de aproximadamente 150 segundos antes de mudarmos o foco. Nas medições recentes, chegamos a cerca de 47 segundos. Não estamos apenas consumindo mais informação, estamos permanecendo menos tempo em cada assunto.

Pesquisadores da Johns Hopkins University identificaram, em camundongos, um grupo de neurônios do tronco cerebral envolvidos na capacidade de selecionar aquilo que merece atenção e ignorar distrações. Quando esses neurônios foram temporariamente desligados, os animais ficaram muito mais suscetíveis aos estímulos irrelevantes. Quando a atividade foi restaurada, recuperaram a capacidade de manter o foco. O estudo sugere algo que vivenciamos diariamente: prestar atenção exige que nosso cérebro selecione aquilo que importa e consiga deixar o restante de lado.

Mas qual ambiente estamos oferecendo a esse cérebro? WhatsApp, Teams, e-mail, notificações, redes sociais, celular sobre a mesa, relógio vibrando, dez abas abertas, uma reunião acontecendo e uma conversa paralela na tela. Tudo aparentemente importante. Tudo aparentemente urgente.

Não culpo a tecnologia; eu a utilizo fortemente e acredito profundamente no que ela proporciona. O

problema não está nas ferramentas, mas na maneira como nos comportamos diante delas. Existe uma diferença enorme entre perder a atenção e desistir de oferecê-la. Perder atenção pode ter fatores externos; desistir dela é comportamento.

Nosso cérebro se distrai; isso é humano. O que podemos questionar é a transformação dessa vulnerabilidade em hábito. Se participo de uma conversa enquanto respondo mensagens ou se executo algo a partir de um fragmento sem compreender o raciocínio completo, a questão não é apenas neurológica; é comportamental e profissional.

Na Blue6ix, analisamos milhões de interações de clientes, procurando compreender palavras, contexto, emoção, silêncio e intenção. Quanto mais estudamos comportamentos humanos, mais evidente fica a contradição: temos tecnologias extraordinárias para ouvir pessoas em alta escala e menos capacidade humana de escutá-las.

Existe uma diferença entre ouvir palavras e acompanhar um raciocínio. Para compreender alguém, precisamos permitir que uma ideia se complete, resistir à vontade de antecipar a conclusão. Talvez por isso cresça o interesse por atividades que recuperam experiências de atenção sem recompensa imediata: caminhar, atividades manuais, leitura, meditação.

Uma reunião pode ser um excelente exercício. Fechar as telas que não pertencem à conversa. Não responder imediatamente à mensagem que chegou. Esperar alguém concluir. Fazer perguntas antes de executar. Ouvir é também questão de respeito.

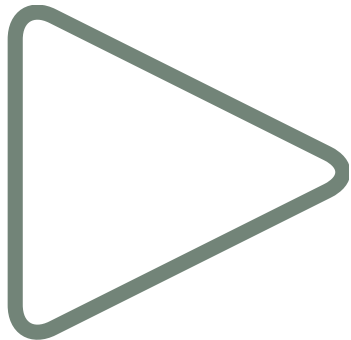
Existe um custo inerente à atenção fragmentada. Uma orientação mal compreendida produz retrabalho; detalhes ignorados podem afetar decisões e resultados. A atenção é uma das nossas competências mais valiosas, e nenhuma conquista tecnológica deveria nos fazer abrir mão da capacidade de permanecer em uma conversa, de ouvir até o fim.

(*) - É uma das principais vozes no Brasil em Governança, Inovação e Inteligência Artificial Aplicada aos Negócios. É Business Partnership Manager no Grupo Ag Capital, Referência em Taxtech.

Faço público a saber que: **CLEONICE RAMOS DO NASCIMENTO**, nascida em Bom Sucesso, PR, em 24/10/1965, filha de Sebastião Ramos do Nascimento e de Lourdes de Souza Ramos, nos termos do artigo 56 da Lei 6015/73 alterada pela Lei Federal 14.382/2022 promoveu a alteração do seu nome para: **CLEO RAMOS DO NASCIMENTO**.

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





Empresas & Negócios do AGRO

agronegocio@netjen.com.br

São Paulo, quarta-feira, 02 de setembro de 2026

chayakorn_lotongkum_CANVA

Auditoria realizada pela União Europeia em agosto nos setores de carne de aves e mel colocou o controle sobre o uso de antimicrobianos entre os pontos de atenção para o comércio internacional de proteína animal. A avaliação abrangeu os estados do Paraná, Mato Grosso do Sul e São Paulo. Os questionamentos do bloco não estão relacionados ao uso de substâncias proibidas, mas à necessidade do serviço veterinário oficial demonstrar de forma clara como é feita, no campo, a fiscalização das prescrições médicas nas granjas.

A Fundação de Apoio à Ciência e Tecnologia Animal (FACTA) promoveu uma discussão sobre o tema na quarta-feira, 26 de agosto, durante a quinta edição do FACTA Conecta. Após os esclarecimentos prestados pelo Ministério da Agricultura e Pecuária, a expectativa do governo brasileiro é que o país volte a integrar a pré-lista de exportação para a União Europeia a partir de 3 de setembro.

"O episódio evidencia como o acesso aos mercados internacionais depende não apenas das práticas adotadas pelos produtores e agroindústrias, mas também da capacidade de comprovar o cumprimento das exigências sanitárias e de controle", destacou a diretora de Monogástricos da Elanco Brasil, Deyse Galle, em palestra conduzida durante o encontro, apresentado pelo presidente da FACTA, Ariel Mendes.



EXIGÊNCIAS AMPLIAM PRESSÃO POR CONTROLE DE ANTIMICROBIANOS NA PRODUÇÃO ANIMAL BRASILEIRA

Sistema de aspersão de água para proteger videiras contra a geada

As baixas temperaturas registradas no Rio Grande do Sul nas últimas semanas têm colocado os viticultores em estado de atenção. Em um momento particularmente sensível do ciclo das videiras, quando as plantas já iniciaram a brotação, produtores recorrem a diferentes estratégias para reduzir os efeitos da geada e preservar as gemas que darão origem aos futuros cachos.

Na Casa Marques Pereira, em Monte Belo do Sul, a proteção contra a geada combina tecnologia e operação em campo. A vinícola conta com um sistema automatizado de aspersão instalado em 2024 e também utiliza tratores para auxiliar na proteção dos vinhedos durante as madrugadas de temperaturas mais baixas.

O cuidado é especialmente importante nesta fase porque, antes da brotação, as gemas apresentam maior resistência ao frio. Com o desenvolvimento dos primeiros tecidos verdes, porém, a situação muda.

Segundo a Embrapa, os tecidos jovens da videira apresentam maior sensibilidade ao congelamento e podem sofrer danos irreversíveis quando submetidos a temperaturas próximas ou abaixo de 0 °C. O impacto pode atingir folhas, ramos e estruturas reprodutivas, comprometendo o potencial produtivo do ciclo.

Conheça as produtoras por trás dos cafés premiados em concurso nacional

Al/Grupo 3corações



Rituais Cafés Especiais, marca do Grupo 3corações, apresenta astrês produtoras vencedoras da edição 2025 do concurso Florada Premiada, iniciativa criada para valorizar o trabalho das mulheres cafeicultoras no Brasil. Os cafés de Amanda Evaristo Lacerda (Caparaó Mineiro/MG, 94,33 pontos), Ângela Maria da Costa Oliveira (Matas de Minas/MG, 91,43 pontos) e Ângela Maria Coutinho Pessoa (Rondônia/RO, 90,80 pontos) foram lançados na última semana e já estão disponíveis para compra no Mercadê, e-commerce do Grupo 3corações, e com exclusividade na rede Mambo em São Paulo a partir de julho. Por trás de cada pontuação, há uma história de dedicação, coragem e amor pelo campo.

A maior nota da história do concurso pertence a uma produtora de 25 anos que participou pela primeira vez da competição. Amanda Evaristo Lacerda cresceu entre pés de café no Caparaó Mineiro, é a quarta geração da família na cafeicultura e a terceira a trabalhar com café especial. Viu a mãe à frente do trabalho na lavoura desde criança e o pai in-

centivando ativamente as filhas a seguirem o mesmo caminho, algo que reconhece como raro no setor. Porém Amanda quis ir além e levar os negócios da família a outro patamar, cursou Tecnologia em Cafeicultura no Instituto Federal de Alegre e voltou ao sítio com embasamento técnico para evoluir a qualidade da produção.

Para Amanda, o maior desafio de ser mulher no universo do café é o preconceito velado: "Quando você chega em alguns lugares e está todo mundo conversando sobre café, você começa a querer conversar também, mas sente que as pessoas estão te menosprezando, dando a entender que você não sabe nada, por ser mulher. Mas é muito legal poder mostrar isso: chegar numa rodinha com vários homens, entrar na conversa e eles verem que você sabe tanto quanto eles", diz. O Florada, para ela, é parte da solução: "A gente não tem a visibilidade que merece no campo. Trabalha tanto quanto os homens. Na maioria das propriedades, quem faz o pós-colheita são as mulheres, e a gente sabe que essa é a etapa decisiva para um café especial".

Reforma Tributária: falhas em contratos podem afetar remuneração de produtores integrados

Avicultores, suinocultores e produtores de leite que atuam pelo sistema de integração agroindustrial correm o risco de sofrer perdas na remuneração caso não revisem seus contratos e processos fiscais durante a transição da Reforma Tributária.

Embora as operações realizadas no âmbito dos contratos de integração agroindustrial sejam submetidas ao tratamento aplicável ao produtor integrado não contribuinte do IBS e da CBS, independentemente do faturamento obtido nessa atividade, desde que observados os requisitos da Lei nº 13.288/2016, falhas na emissão de notas fiscais, no registro das remessas e nas cláusulas de repasse podem levar as integradoras a transferir custos para a propriedade rural. O alerta é do advogado tributarista do agronegócio Fernando Melo de Carvalho.

A Reforma Tributária do consumo traz regras específicas para os produtores rurais que atuam sob o modelo de integração agroindustrial, sistema amplamente utilizado em cadeias como a avicultura, a suinocultura e a bovinocultura de leite.

Enquanto o produtor rural em geral está sujeito ao limite de receita anual de R\$ 3,6 milhões para permanecer como não contribuinte do IBS e da CBS, o produtor integrado conta com regra específica.

Destaque I

Divulgação/Congresso ABTCP 2026



Congresso ABTCP 2026: inscrições estão abertas com 10% de desconto até 15 de setembro

Interessados em acompanhar as principais discussões técnicas e científicas que vêm transformando a indústria de celulose e papel e a cadeia produtiva do setor de base florestal já podem garantir a participação no 58º Congresso Internacional de Celulose e Papel da Associação Brasileira Técnica de Celulose e Papel (ABTCP), que será realizado de 6 a 8 de outubro de 2026, no Transamerica Expo Center, em São Paulo. As inscrições realizadas até 15 de setembro terão 10% de desconto, correspondente ao primeiro lote. Para empresas, a cada dez inscrições pagas será concedida uma inscrição cortesia, válida para os três dias do Congresso. Todas as inscrições pagas incluem ainda almoço durante os dias do evento e acesso gratuito à plataforma de conteúdo de aprimoramento profissional, o ABTCPFLIX, até dezembro de 2026, permitindo que os participantes continuem acompanhando conteúdos técnicos após o encontro (<https://inscricaoeletronica.app.br/abtcp2026/congresso/?lang=pt>).

Destaque II

Divulgação Connan



Connan e PBR Brazil entregam prêmio de R\$ 100 mil ao Touro do Ano em Barretos

Connan Nutrição Animal entregou no domingo, dia 23 de agosto, o prêmio de R\$ 100 mil reais ao Touro do Ano Connan durante a final da temporada 2025/2026 da PBR Brazil (Professional Bull Riders), realizada durante a 71ª Festa do Peão de Barretos (SP). A grande final encerrou um circuito de 34 etapas da competição no Brasil ocorridas em 25 cidades. A premiação do Touro do Ano representou um dos momentos mais importantes da parceria firmada em fevereiro entre a Connan, uma das principais indústrias de nutrição animal do país, com a PBR Brazil, que faz parte da maior organização mundial de montaria em touros. A parceria entre as empresas promoveu um conjunto de ações para impulsionar a cultura agro no país. "Nossa marca esteve presente nas etapas da temporada onde mostramos a performance do nosso negócio e como valorizamos tanto os touros atletas e os tropeiros, grandes responsáveis para que os rodeios aconteçam", comenta o presidente da Connan, Fernando Penteadado Cardoso Neto (<http://www.connan.com.br>).

Carne brasileira nos EUA: nova cota pode movimentar negócios e crédito

A ampliação temporária da cota americana para importação de carne bovina abre uma oportunidade para o Brasil que pode ter efeitos além dos frigoríficos exportadores. Com 300 mil toneladas adicionais disponíveis entre setembro e novembro, uma demanda maior dos Estados Unidos pode repercutir nas negociações com produtores, na necessidade de capital para financiar produção e fornecimento, nos contratos firmados ao longo da cadeia e nas decisões empresariais para atender um mercado internacional em um intervalo curto. O movimento acontece quando os EUA já ganham espaço entre os destinos da carne brasileira: entre janeiro e julho de 2026, foram 233,8 mil toneladas embarcadas ao país, alta de 17,1% sobre o mesmo período de 2025.

Vinícolas já podem se preparar para a 2ª Seleção de Vinhos de BRS Lorena

As vinícolas brasileiras que elaboram produtos com a uva BRS Lorena já podem se preparar para participar da 2ª Seleção de Vinhos de BRS Lorena. As inscrições começam na próxima terça-feira, 8 de setembro, e seguem até o dia 25. A iniciativa, que busca reconhecer a qualidade e a diversidade dos produtos elaborados com a cultivar brasileira, foi apresentada nesta segunda-feira (31), durante a Expointer, em Esteio (RS) (www.embrapa.br/uva-e-vinho/selecao-brs-lorena).

MME, Poli-USP, Semil, IAC, FS e Petrobras debatem armazenamento de carbono

Um dos maiores polos do setor sucroenergético nacional, Ribeirão Preto (SP) recebe nesta quarta-feira (02/09) a 2ª edição do Carbonless Summit, dedicado a examinar as oportunidades da tecnologia de captura e armazenamento de carbono (Carbon Capture and Storage, ou CCS na sigla em inglês), como fonte madura de nova receita para as usinas de etanol. O evento será realizado a partir das 9h no centro de Convenções da Cana do Instituto Agronômico de Campinas (IAC), mesmo espaço onde é realizada a Agrishow (<https://carbonless.org.br/>).

Imersão Dinheiro no Agro leva produtor rural ao mercado financeiro



A terceira edição da Imersão Dinheiro no Agro, realizada pela Agro-advance em parceria com a Zera, de 16 a 18 de setembro, em São Paulo, reúne durante três dias, produtores rurais, empresários, sucessores, gestores de propriedades e profissionais responsáveis pelas decisões de capital e crédito para circular por instituições onde o dinheiro que financia o agronegócio é estruturado e negociado: Farol Santander, B3, a Bolsa do Brasil, e XP Investimentos (<https://go.agroadvance.com.br/nOG2DS>).

OPINIÃO

Super El Niño: precisamos estocar comida para 2027?

Paula Cristiane Oliveira Braz (*)

Um possível “super El Niño”, fertilizantes mais caros e tensões geopolíticas reacenderam uma pergunta que parece saída do cinema: será preciso estocar alimentos para 2027?

O cenário lembra *A Última Casa*, produção da Netflix em que uma família precisa cultivar o próprio alimento para sobreviver. Na realidade, porém, os dados recomendam atenção e planejamento, mas não pânico.

Em agosto, a NOAA, agência norte-americana de monitoramento climático, apontou mais de 90% de probabilidade do El Niño atingir intensidade muito forte entre o fim de 2026 e o início de 2027. A própria instituição ressalta, porém, que um evento intenso aumenta a probabilidade dos impactos associados ao fenômeno, mas não determina sua magnitude em cada região.

Na agricultura brasileira, a alteração das chuvas é uma das principais preocupações. Excesso de precipitação no Sul pode causar erosão, encharcamento, doenças e dificuldades na colheita, enquanto estiagens em outras regiões podem reduzir a produtividade. Somase a isso o alerta do J.P. Morgan sobre possíveis restrições no mercado de fertilizantes diante das tensões no Oriente Médio. Para o Brasil, que importa mais de 80% dos fertilizantes que utiliza, segundo o Ministério da Agricultura, essa é uma vulnerabilidade importante.

Mas risco agrícola não significa falta de comida. As enchentes de 2024 no Rio Grande do Sul são um bom exemplo. O estado responde por cerca de 70% do arroz brasileiro e sofreu perdas importantes, mas aproximadamente 84% da área

já havia sido colhida quando ocorreu o desastre. Apesar das previsões preocupantes, o país não ficou sem arroz.

A China mantém grandes reservas de grãos como política de segurança alimentar, estratégia diferente de recomendar estoques domésticos. O Brasil também possui estoques públicos administrados pela Conab e, em agosto, o Governo Federal destinou mais de R\$ 849 milhões para reforçar reservas de produtos como arroz e milho diante dos possíveis efeitos do El Niño.

Para 2027, o risco mais plausível não é encontrar supermercados vazios, mas pagar mais por alguns alimentos. Quebras regionais podem encarecer grãos; milho e soja mais caros pressionam as rações e podem chegar aos preços de carnes, leite e ovos. Hortaliças e outros produtos sensíveis ao clima também podem oscilar.

Para o consumidor, portanto, preparar-se significa planejamento, não estocagem. Evitar desperdícios, acompanhar preços, priorizar produtos da estação e substituir temporariamente aqueles que encarecerem são atitudes mais racionais. Compras excessivas podem, inclusive, criar escassez artificial e pressionar preços.

O El Niño merece acompanhamento. Mas, diante das informações disponíveis atualmente, não há evidências de desabastecimento generalizado que justifiquem estoques domésticos extraordinários. Entre ignorar os riscos e preparar a despensa para uma catástrofe, há um caminho mais seguro: a ciência, planejamento e, principalmente, a informação.

(*) Administradora, especialista em Agronegócios e monitora pedagógica dos cursos de pós-graduação na área no Centro Universitário Internacional UNINTER.

Segurança para exportadores de couro e têxteis



A Novonesis, líder global no desenvolvimento e na produção de biossoluções, firmou uma parceria com o Sistema bluesign®, selo internacional de certificação e gestão independente voltado para a sustentabilidade na fabricação têxtil. A união entre as duas empresas amplia a segurança de fabricantes de couro e têxteis que precisam atender a requisitos cada vez mais rigorosos dos mercados internacionais. A cooperação permite que as biossoluções da empresa sejam avaliadas dentro de uma estrutura internacional voltada ao controle de substâncias químicas, segurança do consumidor, proteção dos trabalhadores, uso eficiente de recursos e redução de impactos ambientais ao longo de toda a cadeia têxtil.

O Sistema bluesign® avalia produtos químicos e processos com base em critérios que incluem segurança química, controle de emissões e resíduos e conformidade legal. Na prática, o uso de biossoluções submetidas a esse

tipo de avaliação oferece aos fabricantes uma camada adicional de segurança na gestão de insumos e na documentação necessária para suas cadeias de fornecimento. Isso pode reduzir riscos associados à utilização de substâncias restritas e facilitar a demonstração de controles adotados para atender às exigências de clientes e mercados regulados.

"A indústria têxtil e de couro da nossa região é historicamente forte e passa por uma intensa transição rumo a processos mais limpos. Com essa parceria, oferecemos aos fabricantes latino-americanos a garantia de que as nossas biossoluções atendem aos mais altos e rigorosos níveis de segurança globais. Isso permite que nossos clientes fortaleçam sua competitividade, adequem-se às exigências internacionais de exportação e assegurem que o impacto positivo chegue de fato até o consumidor final na nossa região", diz Carmem Castiñeira, gerente de Industries Sales na Novonesis.

Exportar mais não basta: armazenagem define qualidade e valor dos grãos

Variações de temperatura, teor de água e umidade do ambiente podem comprometer a classificação, a estabilidade e o valor comercial de grãos, sementes e ingredientes antes do embarque.

O desempenho do agronegócio brasileiro no comércio exterior não depende apenas da quantidade produzida. Entre a colheita e o embarque, grãos, sementes e ingredientes agrícolas precisam manter características de qualidade, estabilidade e segurança compatíveis com as exigências do comprador.

Nesse intervalo, os produtos passam por etapas como recebimento, limpeza, secagem, beneficiamento, armazenagem, expedição e transporte. Falhas nesses processos podem provocar alterações no peso, no odor, na aparência, na classificação e na condição sanitária dos lotes.

O desafio se torna mais relevante diante da pressão sobre a infraestrutura. Segundo o Anuário Agrologístico 2026 da Companhia Nacional de Abastecimento, a primeira safra de grãos deve alcançar 218,2 milhões de toneladas, diante de uma capacidade de armazenagem a granel estimada em 202,3 milhões. A diferença representa um déficit nominal de 15,9 milhões de toneladas.



“Um silo com grãos a granel não apresenta o mesmo comportamento de uma sala de sementes ou de um depósito de farinhas e rações. O projeto deve considerar o produto, a embalagem, o período de estocagem e a dinâmica da operação”, explica Leandro Nahas, gerente de Engenharia da Thermomatic.

comparação com o preço médio praticado durante a colheita.

Os resultados, divulgados em 2023 e novamente apresentados pela CNA em debates sobre armazenagem no Congresso em 2025, mostram que a estrutura adequada permite organizar o escoamento e buscar períodos mais favoráveis para a venda. Essa vantagem, porém, depende da conservação do lote.

Alterações ocorridas durante a armazenagem podem provocar descontos, reclassificação, necessidade de beneficiamento adicional, redirecionamento para outro uso ou recusa do produto.

“Um lote pode manter praticamente o volume e, ainda assim, perder valor. Mudanças no odor, na aparência, na integridade dos grãos ou na condição sanitária podem alterar sua classificação e reduzir o preço recebido”, afirma Francisco Américo Cassano, consultor e professor de Relações Econômicas Internacionais da Universidade Santa Cecília.

Cada estrutura exige uma estratégia

A preservação da qualidade varia conforme o produto e o sistema de armazenagem. Nos silos e graneleiros, os principais cuidados estão relacionados ao teor de água dos grãos, à secagem, à temperatura da massa, à aeração, à limpeza e ao controle de pragas. Já em armazéns convencionais, salas de sementes e depósitos com produtos ensacados ou acondicionados em big bags, a umidade do ambiente pode exercer influência mais direta sobre embalagens e mercadorias.

Sementes, farinhas, farelos, rações, café, cacau, castanhas, amidos, temperos e condimentos são produtos higroscópicos, capazes de trocar umidade com o ambiente. Quando expostos a condições inadequadas, podem apresentar empedramento, perda de fluidez, mudanças de textura, deterioração ou desenvolvimento de fungos. Em sementes, as oscilações também podem comprometer o vigor e a germinação. Em cafés, castanhas, cacau e condimentos, alterações sensoriais podem afetar aroma, aparência e aceitação comercial.

Algodão colorido orgânico da Paraíba chega à moda internacional em tecidos com fio LYCRA® de base bio-derivada

O algodão colorido orgânico cultivado por agricultores familiares no interior da Paraíba ganha novas aplicações na moda. A Natural Cotton Color, a Texpar e a The LYCRA Company se uniram para desenvolver duas novas malhas que combinam a matéria-prima, que nasce em tons de marrom e bege, com o fio LYCRA® Renovável: o Algodão com LYCRA® e o Piquet LYCRA®. Os lançamentos serão apresentados ao mercado internacional na Première Vision Paris, de 1º a 3 de setembro, e em Milão, em evento durante a Semana de Moda, de 22 a 28 de setembro.

O Algodão com LYCRA® tem 4% de fio LYCRA® Renovável em sua composição, enquanto o Piquet LYCRA®, desenvolvido como uma malha de perfil premium, contém 2% da tecnologia. Ambos utilizam algodão 30/1 com torção para malharia e passam por processo de ramagem, que contribui para minimizar torções e encolhimento excessivo.



O fio LYCRA® Renovável traz 70% de conteúdo bioderivado proveniente do milho e permite reduzir em até 44% as emissões de CO₂ em comparação com o elastano convencional, sem abrir mão da performance original, já reconhecida do fio LYCRA®.

“Na The LYCRA Company, buscamos desenvolver tecnologias que contribuam para reduzir o impacto ambiental sem abrir mão da performance. Esta parceria mostra como a união entre inovação, conhecimento técnico e matérias-primas locais pode fortalecer toda a cadeia produtiva”, afirma Maria Luiza Amaro, gerente de Marketing da The LYCRA Company.

Os looks desenvolvidos com as novas malhas serão apresentados na coleção de moda praia da marca brasileira Celeste, em evento durante a Semana de Moda de Milão. Na Première Vision Paris, amostras integrarão o Fórum de Inovação, Tecnologia e Sustentabi-

lidade. A Natural Cotton Color será a primeira empresa brasileira convidada a apresentar sua cadeia têxtil de maneira educativa no fórum, mostrando as etapas do algodão colorido orgânico, da semente à fibra cardada, ao tecido e às peças finalizadas.

Produção sustentável transforma a agricultura familiar no Nordeste

A iniciativa conecta diferentes elos de uma cadeia produtiva construída na Paraíba. O algodão é fornecido pela ITACOO, cooperativa formada por 90 agricultores familiares de Ingá e de outros 11 municípios do estado. A Texpar transforma a matéria-prima, enquanto a Natural Cotton Color, liderada por Francisca Vieira, contribui com sua experiência em moda sustentável no mercado internacional, além de ser a única responsável pelo design da malharia e das roupas.

Para aprimorar a qualidade dos novos produtos, a Texpar investiu cerca de R\$ 10 milhões

em uma rama industrial. A parceria de 20 anos com a Natural Cotton Color contribuiu para o desenvolvimento da cadeia produtiva do algodão colorido na Paraíba.

Como a fibra já nasce pigmentada, não há necessidade de tingimento químico. Segundo os dados do projeto, o processo proporciona economia de até 87,5% de água e também reduz o consumo de energia. O algodão utilizado pela Natural Cotton Color e a Texpar possui certificação orgânica e selo GOTS, padrão reconhecido em 73 países.

O desenvolvimento da matéria-prima também está ligado à pesquisa realizada no Nordeste. Após o declínio das lavouras convencionais no semiárido na década de 1990, pesquisadores da Embrapa Algodão, em Campina Grande, cruzaram espécies nativas coloridas com variedades mais resistentes. O melhoramento aumentou o comprimento e a resistência das fibras, permitindo sua aplicação industrial.

A ITACOO reúne atualmente 450 hectares de área produtiva, uma usina de descaroçamento e estruturas de armazenamento avaliadas em cerca de R\$ 6 milhões. Desse total, R\$ 1,2 milhão foi investido por empresas privadas participantes do projeto, entre elas NCC, Texpar, Cataguases e Dalila Têxtil.

À frente da Natural Cotton Color, Francisca Vieira reúne uma ligação pessoal e profissional com a cotonicultura. Paraibana e filha de produtor de algodão, ela se tornou uma das principais articuladoras da cadeia do algodão colorido orgânico brasileiro, conectando agricultores, indústria, design e compradores internacionais. Sob sua liderança, a Natural Cotton Color foi a única representante brasileira em eventos como Maison d'Exceptions e Pure London, este último a convite do International Trade Centre, agência conjunta da ONU e da OMC.



relif_CANVA



AMBIENTE DE NEGÓCIOS MUDOU

SEGURANÇA E TRANSPARÊNCIA: OS NOVOS PILARES DA GOVERNANÇA NO VAREJO

Durante muito tempo, falar em governança corporativa no varejo significava, principalmente, discutir controles financeiros, compliance, auditoria e cumprimento de normas.

Hailton Santos (*)

Esses elementos continuam fundamentais, mas o ambiente de negócios mudou. Hoje, governança também passa pela capacidade de uma empresa proteger seus ativos, garantir a integridade de suas operações e oferecer transparência sobre tudo o que acontece dentro de suas lojas.

Em um setor marcado por milhares de transações diárias, grande circulação de pessoas, múltiplos meios de pagamento, equipes numerosas e operações cada vez mais digitais, segurança deixou de ser apenas uma questão operacional para se tornar uma questão estratégica de governança.

Essa mudança de visão é especialmente importante quando falamos em ESG. A letra “G” da sigla costuma receber menos atenção do que as questões ambientais e sociais, mas é justamente na governança que muitas das decisões que sustentam uma empresa responsável são tomadas. Governança significa estabelecer regras, controles, processos e mecanismos capazes de reduzir riscos e aumentar a confiança de acionistas, colaboradores, parceiros e consumidores.

No varejo, isso começa com uma pergunta simples: a empresa sabe, de fato, o que acontece em suas operações? Saber quem acessou determinado ambiente, identificar uma movimentação suspeita, acompanhar uma transação, registrar uma ocorrência, controlar a abertura de um caixa ou verificar remotamente uma situação de risco são exemplos de processos que, quando estruturados, produzem muito mais do que segurança. Produzem rastreabilidade, evidências e transparência.

É aí que tecnologia e governança se encontram. Soluções de monitoramento, controle de acesso, gestão de numerário, automação e inteligência de dados permitem transformar acontecimentos que antes ficavam dispersos em informações estruturadas. Uma ocorrência deixa de ser apenas um relato e passa a ter registros, horários, responsáveis e evidências que podem ser analisados posteriormente.

Essa capacidade de rastrear processos é um dos ativos mais importantes para uma governança moderna. Imagine, por exemplo, uma rede varejista com centenas de lojas. Se um problema



Sabhyata_Sahu de Pexels_CANVA

Mais do que acumular dados, o desafio é transformar dados em informação útil para a governança. Uma câmera, isoladamente, registra imagens. Um sistema integrado pode transformar essas imagens em alertas, indicadores e informações que ajudam a prevenir perdas, proteger pessoas e aperfeiçoar processos.

acontece em uma unidade, a empresa precisa ter condições de entender rapidamente o que ocorreu, identificar os envolvidos, verificar se houve falha de processo e, principalmente, evitar que o mesmo problema se repita em outras lojas.

Não se trata apenas de descobrir “quem errou”. Trata-se de entender por que o processo permitiu que o erro acontecesse. Essa mudança de perspectiva é fundamental.

Uma governança eficiente não deve existir apenas para punir desvios. Ela precisa criar mecanismos para antecipar riscos, corrigir vulnerabilidades e melhorar continuamente os processos. Segurança, nesse contexto, deixa de ser uma barreira e passa a funcionar como uma ferramenta de inteligência operacional.

Outro ponto que merece atenção é a transparência. No passado, ela era frequentemente associada à divulgação de resultados financeiros e informações para investidores. Hoje, ela também está relacionada à qualidade e à confiabilidade dos processos internos. Quanto mais complexa é uma operação, maior é a necessidade de informações confiáveis para tomada de decisão.

É nesse cenário que tecnologias como inteligência artificial, automação, integração de sistemas e monitoramento remoto ganham relevância. Elas permitem que gestores tenham uma visão mais ampla da operação e consigam identificar padrões, desvios e situações fora do comportamento esperado.

Mais do que acumular dados, o desafio é transformar dados em informação útil para a governança. Uma câmera, isoladamente, registra imagens. Um sistema integrado pode transformar essas imagens em alertas, indicadores e informações que ajudam a prevenir perdas, proteger pessoas e aperfeiçoar processos.

Da mesma forma, controlar o fluxo de numerário não significa apenas saber quanto dinheiro entrou ou saiu. Significa criar uma trilha de informações que permita identificar inconsistências, reduzir vulnerabilidades e aumentar a segurança de uma operação extremamente sensível para qualquer varejista.

Há ainda uma conexão importante entre governança, segurança e a dimensão ambiental e social do ESG. Prevenir perdas significa também evitar desperdícios. Produtos que deixam de ser comercializados, mercadorias desviadas, processos ineficientes e retrabalho representam impacto financeiro, mas também consumo desnecessário de recursos.

Da mesma forma, ambientes mais seguros beneficiam colaboradores e consumidores. Uma política consistente de segurança não deve ser vista apenas como mecanismo de proteção patrimonial, mas como parte da responsabilidade da empresa com as pessoas que circulam diariamente por suas lojas e centros de distribuição.

Por isso, acredito que o varejo precisa ampliar a maneira como enxerga o conceito de prevenção de perdas. Prevenir perdas é governar melhor, proteger patrimônio e também pessoas. É reduzir desperdícios, mas também melhorar processos. É identificar fraudes, mas também construir ambientes nos quais controles eficientes reduzam as oportunidades para que elas aconteçam.

O próximo passo dessa transformação será a integração cada vez maior entre segurança, prevenção de perdas, operações e gestão. Não faz mais sentido que cada área trabalhe com informações isoladas. O varejo moderno precisa de plataformas e processos capazes de conectar diferentes fontes de dados e oferecer uma visão única da operação.

No fim das contas, ESG não deve ser tratado como uma agenda paralela ao negócio. Ele precisa estar incorporado à maneira como a empresa opera, toma decisões e se relaciona com seus públicos. E, nesse processo, segurança e transparência têm um papel central.

(*) Diretor Comercial da Sesami.



relif_CANVA