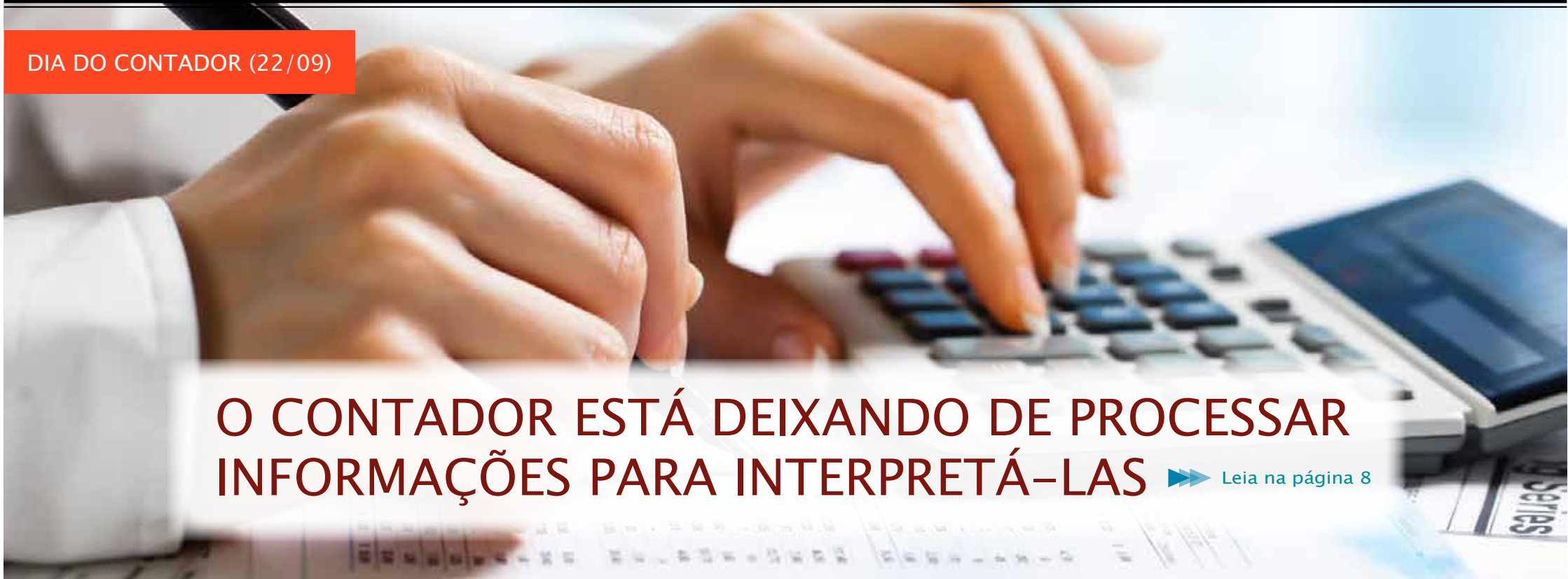




DIA DO CONTADOR (22/09)

O CONTADOR ESTÁ DEIXANDO DE PROCESSAR INFORMAÇÕES PARA INTERPRETÁ-LAS

▶▶ Leia na página 8

O custo invisível das áreas sem conectividade nas operações críticas

Uma falha de conexão pode significar muito mais do que a perda de sinal.

Em operações como mineração, energia, construção, infraestrutura ou setor eólico, problemas na comunicação podem representar a interrupção de atividades, atraso na tomada de decisão, riscos operacionais que comprometem a segurança das equipes e dos ativos.

As empresas desses setores com operações críticas muitas vezes atuam em locais afastados dos centros urbanos, isolados e em alguns casos são os responsáveis por construir a infraestrutura em locais distantes. A conectividade habilita o uso de tecnologias como sensores IoT, veículos autônomos, dispositivos móveis, transmissão de dados, câmeras com IA, integração com sistemas de gestão financeira e administrativa.

A conectividade é um elemento central, precisa ser permanente e sem falhas. Apesar de algumas operações, principalmente no setor de mineração, já terem instaladas redes celulares privadas, a adoção de uma estratégia de infraestrutura de conexão híbrida com satélites de baixa órbita (LEO) aumenta a segurança e a disponibilidade, além de levar conectividade a locais não atendidos pela rede privada.

Já em operações que “levam” infraestrutura a pontos afastados como o setor de construção e o eólico, os satélites de baixa órbita são, muitas vezes, a única opção para solucionar a falta de conexão.

A estratégia de infraestrutura de conexão híbrida possibilita que em caso de problemas na conexão fornecida por redes privadas, rede móvel ou satélites geoestacionários (GEO), haja continuidade nas operações sem interromper o funcionamento de equipamentos IoT e sensores, possibilitando coletar, transmitir e analisar dados sem afetar a produtividade, a tomada de decisão ou falhas no envio de um alerta crítico.



Andreia Rosa

“O acesso à internet permite o contato com familiares e reduz desafios relacionados ao isolamento, contribuindo para melhorar a qualidade de vida e reduzir o turnover.

O avanço das comunicações via redes de satélites de baixa órbita sinaliza uma transformação na maneira como a infraestrutura crítica é gerida. A eliminação das zonas mortas permite que a automação, o IoT e sensores sejam aplicados em sua totalidade, sem restrições impostas pela falta de conectividade.

Isso habilita que veículos autônomos, drones de monitoramento e sistemas de manutenção preditiva, que dependem do fluxo constante de dados para operar com eficiência máxima, possam operar, reduzindo a necessidade da atuação de pessoas em condições de risco, além de prevenir falhas nos equipamentos, minimizando paradas dispendiosas e garantindo operações mais confiáveis e eficientes.

Mais segurança e ganhos para a equipe Além dos benefícios operacionais, a infraestrutura híbrida com conexão por meio de

satélites de baixa órbita aumenta a segurança ocupacional em atividades críticas. A conectividade permite usar câmeras e IA para identificar se os equipamentos de proteção individual são usados de forma adequada, fazer o monitoramento do local e acompanhar os processos, que envolvem pessoas, para checar se ocorreu algum acidente.

Em ambientes de mineração, construção de obras de infraestrutura, instalação de turbinas eólicas, onde há maior chance de riscos físicos, a conectividade permanente permite a realização de chamadas de emergência ou envio de sinais de socorro a partir de qualquer ponto da operação, o que reduz o tempo de resposta em caso de acidentes e garante um resgate mais rápido.

Outro benefício está no bem-estar dos profissionais que residem em alojamentos temporários em setores como mineração, construção civil, setor eólico, entre outros. O acesso à internet permite o contato com familiares e reduz desafios relacionados ao isolamento, contribuindo para melhorar a qualidade de vida e reduzir o turnover.

Diante de eventos climáticos extremos uma infraestrutura híbrida, que aumenta a resiliência da conectividade passa a ser uma prioridade estratégica, além de reduzir os riscos operacionais, em caso de avarias nas infraestruturas fixas é possível usar a conectividade para pedir socorro, se comunicar com a matriz e familiares.

Adotar uma infraestrutura híbrida possibilita maior visibilidade da operação, desde a construção, extração da matéria-prima até o transporte, segurança dos colaboradores cria um ecossistema industrial mais resiliente e produtivo. Atualmente um projeto de conexão corporativo deve combinar tecnologias e soluções adaptadas às necessidades específicas de cada empresa e setor produtivo, possibilitando operar em diferentes localizações geográficas, com segurança operacional, patrimonial e pessoal.

(Fonte: Andreia Rosa é especialista de Produtos e Vendas da Deutsche Telekom Global Business Solutions Brasil).

Negócios em Pauta

Reprodução: <https://saebrasil.org.br/eventos/congresso/>



Reunião de especialistas para discutir inovação, transição energética e integração dos modais

A 33ª edição do Congresso e Mostra Internacionais de Mobilidade SAE BRASIL, que acontece nos dias 7 e 8 de outubro, no Pavilhão da Bienal do Parque Ibirapuera, em São Paulo (SP), contará com quatro trilhas de conteúdo distribuídas em sete palcos simultâneos. Entre elas, a Trilha de Mobilidade reunirá cinco painéis dedicados aos principais segmentos do setor: Aéreo, Aquaviário, Caminhões e Ônibus, Ferroviário e Intermodalidade. Inserida no tema central do Congresso, “Agroindústria e Mobilidade: Conectando Energia, Inovação e Desenvolvimento Sustentável”, a Trilha de Mobilidade terá uma programação voltada à visão integrada dos diferentes modais, à intermodalidade, à inovação e à sustentabilidade no ecossistema da mobilidade. Ao longo do dia, especialistas e representantes da indústria discutirão os desafios e oportunidades relacionados à transformação dos sistemas de transporte e à busca por maior eficiência, competitividade e redução de emissões (<https://saebrasil.org.br/eventos/congresso/>). ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Rafael Cautella



Academia Digital promove workshop gratuito sobre IA no Dabi Business Park

@A Inteligência Artificial (IA) já faz parte da rotina de empresas e profissionais, mas compreender como essa tecnologia funciona e de que maneira pode ser aplicada na prática pode ser um desafio. Para contribuir com a democratização desse conhecimento, a Academia Digital promove na próxima terça-feira (22/09) o workshop gratuito “Descomplicando a Inteligência Artificial: Conceitos, Redes Neurais e Prática”, no Dabi Business Park. Com a proposta apresentar o universo da IA de maneira acessível, objetiva e prática, indo além do chamado hype do mercado, a atividade será conduzida por Matheus Lima, Engenheiro de Visão Computacional e Inteligência Artificial na @ia.sense. Atuando no setor desde 2021, o profissional desenvolve pesquisa como mestrando em Computação Aplicada na USP (https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfJOSSYGorqz1VQ2qc7EXYjkUbaBUiXjYz9GxJjMUEOSPjCjg/viewform?utm_source=chatgpt.com). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Espaço Jurídico

O fiscal viu demais — e ficou do lado de fora do laboratório

Giovanna Araujo



▶▶ Leia na página 7

Reforma Tributária 2026: sua malha logística ainda faz sentido?

O Brasil movimentaria mercadorias a um custo de R\$ 1,96 trilhão por ano, o equivalente a 15,5% do PIB, quase o dobro dos Estados Unidos (8,8%), segundo o ILOS (2025). ▶▶

Avanço da IA amplia a responsabilidade sobre dados e decisões na gestão da área financeira

Quase 60% dos diretores da área financeira das empresas planejam aumentar em pelo menos 10% o investimento em inteligência artificial no próprio departamento, segundo pesquisa do Gartner divulgada em 2026. ▶▶

Por que cada vez mais empresas querem oferecer serviços financeiros sem virar banco?

Com avanço do Banking as a Service, negócios de diferentes setores buscam novas fontes de receita e experiências completas para os clientes. ▶▶

Dia das Crianças no varejo: como testar diferentes canais de mensageria para vender mais?

E se o varejo pudesse descobrir, antes do Dia das Crianças, qual canal tem maior potencial para converter seus clientes? Em vez de esperar até o dia 12 de outubro para colocar uma estratégia de comunicação à prova, já está na hora das empresas transformarem essas próximas semanas que antecedem a data em um período de experimentação. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO
FINANCEIRO

faça a leitura do
QR Code com seu celular



OPINIÃO

Por que o reconhecimento facial não é uma solução mágica: os riscos reais no Brasil e no mundo

Bruna Boner (*)

No Brasil e no mundo, o uso de biometria facial explode como ferramenta de segurança e cibersegurança.

Bancos, aeroportos, escolas, redes sociais e até forças policiais adotam o reconhecimento facial como resposta rápida a fraudes, terrorismo e crimes. Globalmente, o mercado de reconhecimento facial já vale US\$ 8,58 bilhões em 2025 e deve mais do que duplicar para US\$ 18,28 bilhões até 2030, com crescimento anual de 16,33%.

No país, a tecnologia impulsiona projetos públicos, como o Smart Sampa, em São Paulo, que já ajudou a identificar centenas de foragidos e movimentou cerca de US\$ 60 bilhões em transações seguras em 2025. A expansão vem junto com leis, como a LGPD, que trata dados biométricos como sensíveis, e o ECA Digital, que passou a exigir verificação de idade online desde março de 2026. Mas essa corrida por “modernidade” esconde fragilidades graves: erros sistemáticos, violações de privacidade e um viés que amplifica desigualdades.

O problema não é a tecnologia em si, mas o uso amplo e sem critério. Estudos do National Institute of Standards and Technology (NIST), agência governamental dos EUA voltada à administração de tecnologia, mostram que sistemas de reconhecimento facial falham mais em mudanças naturais do rosto, especialmente em crianças e adolescentes. A acurácia cai drasticamente com o tempo: entre 3 e 18 anos, as proporções faciais mudam tanto que erros de identificação viram rotina.

Em testes recentes, algoritmos têm mean absolute error de até 4 a 5 anos para jovens de 16 a 17 anos, e a precisão despenca para menos de 10% em estimativas dentro de mais ou menos três anos. Isso significa que uma foto de hoje pode não bater com a de amanhã ou, pior, confundir uma criança com um adulto em verificações etárias. No dia a dia, óculos, chapéu, cabelo solto, maquiagem ou luz ruim pioram tudo: taxas de falha sobem, filas crescem e usuários frustrados acabam recorrendo a métodos menos seguros.

Aqui no Brasil, o cenário é ainda mais preocupante. Um monitor registra 376 projetos ativos de reconhecimento facial, vigiando quase 40% da população, 83 milhões de pessoas, com investimentos públicos de R\$ 160 milhões. Mais da metade das abordagens policiais baseadas nessa tecnologia resulta em identificações equivocadas.

O viés racial é escandaloso: taxas de erro até 100 vezes

maiores para pessoas não brancas, segundo estudos de referência. Em 2019, mais de 90% das prisões por engano eram de negros. Casos reais mostram o impacto: uma mulher grávida em São Paulo foi apontada como criminosa, levando a estresse e parto prematuro; um idoso jardineiro passou 10 horas na delegacia por ser confundido com esturprador.

Pessoas parecidas, gêmeos ou rostos semelhantes, geram confusões impossíveis de resolver só com ajustes. E em escolas, onde o uso cresce (como no Paraná, monitorando quase 1 milhão de crianças), o risco é maior: dados faciais de menores não podem ser trocados, e vazamentos já são comuns.

Costumo dizer que reconhecimento facial não é uma camada infalível de segurança. É uma ferramenta poderosa, mas limitada, e, quando aplicada sem transparência ou testes em populações reais, vira risco maior que solução. A LGPD exige consentimento e finalidade clara, mas muitos sistemas operam sem auditoria externa, reproduzindo vieses humanos, como algoritmos treinados em rostos brancos do Hemisfério Norte falham mais em peles escuras, mulheres e crianças brasileiras.

Para se ter uma ideia, em uma amostra de 30 milhões de reconhecimentos, a biometria facial permite a passagem de 300 mil impostores e a biometria palmar de apenas 24.

O debate não é parar tudo. É exigir maturidade: regulamentar com inteligência, testar vies em diversidade real (não só dados globais), e priorizar biometrias mais amplas e estáveis que não dependam só do rosto visível. Porque proteger a privacidade, especialmente de menores, não é burocracia. É garantir que a tecnologia sirva à sociedade, não a exponha.

O Brasil tem hoje a oportunidade de liderar uma abordagem mais responsável na identidade digital. Com a Agência Nacional de Proteção de Dados (ANPD) fortalecida, podemos avançar na proteção de dados sem abrir mão da inovação. Mas isso só será possível se reconhecermos abertamente as limitações da biometria facial quando usada de maneira indiscriminada.

O futuro da segurança e da cibersegurança no país não pode se basear em uma tecnologia que já demonstra, em números e casos reais, suas fragilidades. Proteger a sociedade exige mais do que velocidade de identificação: exige clareza, responsabilidade e o compromisso de que a tecnologia sirva às pessoas e não o contrário.

(*) CEO da Globalweb, uma das principais empresas de TI do Brasil.

Hackers atacam petroleiro

Em agosto passado, equipes de cibersegurança da Guarda Costeira dos Estados Unidos e do FBI subiram a bordo de dois petroleiros que navegavam pelo golfo do México rumo àquele país.

Vivaldo José Breternitz (*)

Segundo o portal *TechCrunch* isso aconteceu após relatos de que hackers haviam assumido o controle dos sistemas de navegação, propulsão e carga de ao menos uma dessas embarcações, com as equipes pretendendo assegurar a integridade desses sistemas e garantir a segurança das tripulações, das embarcações e de sua carga.

O episódio expõe a vulnerabilidade de petroleiros e da cadeia logística global a ataques cibernéticos. Esses navios operam com sistemas e redes complexos que controlam desde a navegação até a organização da carga e o funcionamento dos serviços essenciais para a operação.

A *CBS News* identificou um dos navios como o VL Prosperity, petroleiro de 333 metros de comprimento, capaz de transportar mais de 2 milhões de barris de petróleo e que viajava do Egito aos EUA. Além do comprometimento de seus sistemas de controle, o navio também ficou sem comunicação por mais de um dia.

Ainda não está claro quem está por trás da ação, mas autoridades americanas investigam um possível envolvimento do Irã. Desde o início da guerra liderada pelos EUA e Israel contra Teerã, que resultou na morte do líder supremo iraniano em fevereiro, hackers ligados ao regime dos aiatolás têm intensificado ataques digitais. Entre os alvos recentes estão a fabricante de dispositivos médicos Stryker, o sistema de transporte público de Los Angeles e mais de cem instalações de abastecimento de água nos EUA.

Apesar da gravidade do ataque, comunicado conjunto do FBI e da Guarda Costeira ressaltou que não aconteceram “interrupções operacionais, instabilidade das embarcações, riscos físicos às tripulações ou impactos ambientais”.

Desta vez foi assim, mas da próxima...

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



News @ TI

ricardosouza@netjen.com.br

Zabbix antecipa novidades da versão 8.0 LTS na Conferência Gartner CIO & IT Executive 2026

A Zabbix, multinacional de software de código aberto e observabilidade, participa da Conferência Gartner CIO & IT Executive 2026, até 23 de setembro. No estande 105, a empresa apresenta seu roadmap e os próximos passos da plataforma, com destaque para a versão 8.0 LTS. O evento reúne líderes de tecnologia e negócios para discutir o futuro da TI, liderança, Inteligência Artificial, cibersegurança e outros temas que impactam as organizações. Com lançamento previsto para este semestre, a versão 8.0 LTS está entre os principais destaques apresentados pela Zabbix. Entre as novidades previstas está o monitoramento do uso de serviços de Inteligência Artificial, como OpenAI, Claude e Copilot, acompanhando um cenário em que o consumo de tokens ganha relevância entre as empresas. A nova versão faz parte da evolução da plataforma diante das mudanças no ambiente de tecnologia e das novas demandas de monitoramento (https://www.zabbix.com/br).

Hisense lança UR9 no Brasil e eleva a experiência de entretenimento com tecnologia RGB MiniLED

A Hisense, uma das líderes globais em eletrônicos de consumo e eletrodomésticos, lança no Brasil a série UR9, sua nova geração de TVs com tecnologia RGB MiniLED. Disponível em 85 e 100 polegadas, a linha combina avanços em reprodução de cores, brilho, contraste, processamento por inteligência artificial, fluidez e áudio para oferecer uma experiência completa em filmes, séries, esportes e games. Desenvolvida pioneiramente pela Hisense, a tecnologia RGB MiniLED representa uma nova etapa na evolução das TVs premium. No Brasil, ela foi apresentada inicialmente em 2025, em uma flagship de grandes dimensões, e agora chega em uma linha evoluída, com mais opções de tamanho para os consumidores brasileiros. A UR9 amplia, assim, a presença da tecnologia no portfólio nacional e reforça a liderança da marca no desenvolvimento da próxima geração de qualidade de imagem (www.hisense.com.br).

Protocolo inédito que conecta social listening diretamente ao ChatGPT e Claude

A Stilingue, plataforma de inteligência de escuta da Blip, anuncia o lançamento de seu MCP (Model Context Protocol), tecnologia que conecta a plataforma a ferramentas de inteligência artificial como ChatGPT, Claude, Manus, entre outros. Com a novidade, a empresa passa a oferecer operação completa por conversa, da configuração do painel à análise, e não apenas consulta ou leitura de dados, capacidade inédita entre as plataformas de social listening. A evolução busca reduzir o tempo entre ouvir e agir, transformando dados de marca e mercado em inteligência acessível dentro das ferramentas que já fazem parte da rotina das empresas e aproximando a escuta das decisões que geram resultados de negócio (https://www.blip.ai/).

Como a Wemint ajuda a Celcoin a acelerar o desenvolvimento de aplicações com IA

Entender a operação, desenvolver aplicações e integrá-las aos sistemas internos são etapas que aproximam a inteligência artificial do cotidiano das empresas. Na Celcoin, esse trabalho conta com a parceria da WeMint.AI, empresa brasileira AI-native que desenvolve software e soluções de inteligência artificial para operações complexas, com foco no



luoman_CANVA

mercado financeiro. Segundo Adriano Meirinho, cofundador, CMO e Chief AI Officer da Celcoin, a colaboração tem acelerado o desenvolvimento de aplicações com IA, tanto na criação de produtos quanto na automação. Nesse trabalho, o executivo destaca a atuação dos FDEs (Forward Deployed Engineers), profissionais que desenvolvem soluções dentro da empresa, em contato direto com as equipes e com as necessidades da operação (https://www.wemint.ai/).

AnyDesk e outras ferramentas legítimas são usadas por criminosos em ataques contra empresas

Aplicativos utilizados diariamente por equipes de TI para acessar computadores a distância, prestar suporte técnico e administrar redes corporativas também são alvos de cibercriminosos para invadir sistemas, manter acesso a máquinas comprometidas e espalhar malware. O alerta é da Unidade de Pesquisa de Ameaças da Acronis (TRU), que analisou dados de mais de 1,8 milhão de endpoints gerenciados e identificou que 63% deles utilizam mais de uma ferramenta de acesso remoto. Embora soluções como AnyDesk, TeamViewer e ConnectWise ScreenConnect tenham aplicações legítimas e sejam amplamente adotadas por empresas, a presença de múltiplos programas, como ferramentas antigas ou sem uso, pode dificultar a identificação de atividades suspeitas e aumentar a superfície de ataque das organizações (www.acronis.com).

Sebrae Rio abre inscrições para programa com bolsas de até R\$ 6,5 mil

O Sebrae Rio está com inscrições abertas para o processo seletivo do Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) e Orientadores, com atuação em diferentes regiões do estado do Rio de Janeiro. Ao todo, são 370 vagas, imediatas e cadastro reserva. As inscrições devem ser feitas pelo site da Fapetec (RJ | Processo Seletivo SEBRAE/RJ - ALI 02/2026 | FAPETEC) e seguem abertas até 30 de setembro. De acordo com os critérios do edital, os candidatos podem se inscrever nas modalidades Ecossistema de Inovação, Educação Empreendedora, Produtividade, Indicação Geográfica e Rural. As bolsas variam de R\$ 5 mil a R\$ 6,5 mil, com duração de até 30 meses. “O trabalho do agente é identificar desafios e oportunidades, além de apoiar a implementação de melhorias e práticas de inovação”, explica Roberto Rizzo, gerente de Inovação e Soluções Financeiras do Sebrae Rio (https://www.fapetec.org/selecoes-fapetec/rj/processo-seletivo-sebraerj-ali-022026).

Plataforma Trampolim abre mais de 6,4 mil vagas em cursos gratuitos

A Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado de São Paulo (SDE) está com inscrições abertas para 6.469 vagas em cursos profissionalizantes gratuitos do programa Qualifica SP, disponíveis na plataforma Trampolim. São oportunidades presenciais e online voltadas tanto para quem busca o primeiro emprego quanto para trabalhadores que desejam se recolocar ou se qualificar para novas oportunidades no mercado. As inscrições já podem ser feitas pelo site www.trampolim.sp.gov.br. Os prazos variam conforme a formação escolhida: 1.365 vagas têm inscrições até 27 de setembro e outras 5.104 até 4 de outubro. As aulas estão previstas para começar em 13 de outubro. A oferta reúne cursos que vão desde tecnologia e administração, passando por setores como gastronomia, beleza, turismo e até mesmo construção e serviços.

Empresas & Negócios José Hamilton Mancuso (1936/2017) Responsável: Lilian Mancuso	Laurinda Machado Lobato (1941-2021)	José Leonil Lobato (1939-2026)
Editorias <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	

Quanto custa a tarefa manual em uma empresa?

Consultoria vê desperdício de 20% da jornada

Durante décadas, os empresários aprenderam a calcular cuidadosamente os custos com pessoal, tributos, matéria-prima, aluguel, energia e logística. Existe, porém, uma despesa que raramente aparece nos indicadores financeiros, apesar de consumir milhares de horas de trabalho todos os anos: o custo das tarefas manuais.

Preencher planilhas, emitir relatórios, cobrar documentos, conferir extratos bancários, atualizar sistemas, responder e-mails repetitivos, organizar informações, conciliar dados e acompanhar processos administrativos são atividades presentes na rotina de praticamente todas as empresas. Isoladamente, essas tarefas parecem consumir apenas alguns minutos, mas somadas ao longo do mês e multiplicadas por dezenas ou centenas de colaboradores se tornam um dos maiores fatores de perda de produtividade dentro das organizações. As perguntas são simples:



quanto custa manter essas atividades sendo realizadas manualmente e quanto custa o investimento em tempo para esses processos?

Estudos da famosa consultoria McKinsey revelam que profissionais do conhecimento dedicam cerca de 20% da jornada apenas procurando informações internas necessárias para executar suas atividades, enquanto pesquisas mostram que tarefas administrativas podem consumir até 40% do tempo de profissionais qualificados. Ou seja, uma parcela significativa da folha de pagamento finan-

cia atividades que pouco contribuem para inovação, crescimento ou relacionamento com clientes.

Esse cenário ganha ainda mais relevância com a popularização da Inteligência Artificial e dos agentes de IA, capazes de executar rotinas administrativas de forma contínua, personalizada e integrada aos sistemas da empresa. Mais do que reduzir custos, especialistas defendem que a IA está mudando a lógica da gestão empresarial. Em vez de contratar mais pessoas para atender ao crescimento da operação, muitas empresas

começam a automatizar tarefas repetitivas e direcionam suas equipes para atividades estratégicas, comerciais e analíticas.

Para especialistas como Mauricio Frizzarin, fundador e CEO da QYON Software – empresa norte-americana, com unidade de desenvolvimento no Brasil – “o principal ganho não está apenas na economia financeira, mas na mudança de papel dos profissionais. Em vez de dedicar boa parte da jornada à operação, colaboradores passam a concentrar esforços em análise, planejamento, relacionamento com clientes, inovação e tomada de decisão, justamente as atividades que geram vantagem competitiva e não podem ser replicadas por algoritmos”.

No médio prazo, Frizzarin entende que um dos principais indicadores de competitividade empresarial deixará de ser apenas o custo da mão de obra e passará a incluir o custo da ineficiência operacional.

Reforma tributária: o que muda na economia digital

As mudanças promovidas pela Reforma Tributária também geram dúvidas entre profissionais da economia digital que trabalham como pessoa jurídica. Para ajudar esse público a entender os possíveis impactos no próprio CNPJ, a Adaflow, startup de contabilidade inteligente, promoverá, no dia 24 deste mês webinar gratuito “Reforma Tributária: o que muda pra você, PJ”. A iniciativa conta com o apoio da Husky, Job na Gringa e Le Wagon.

O encontro terá a participação de Mariany Freitas, contadora especialista da Adaflow, que explicará os principais pontos da Reforma Tributária relacionados à realidade dos profissionais PJ. Entre os assuntos previstos estão as diferenças entre o Simples padrão e o Simples híbrido, além dos critérios que devem ser considerados para avaliar qual modelo pode ser mais adequado para cada situação. Inscrição gratuita: https://vimeo.com/event/6180276/register?utm_source=rd-station&utm_medium=email&utm_campaign=2026_adaflow_reforma-tributaria_sazonal_reconhecimento_na&utm_content=na_na_texto_webinar_increva-se

O aço que não vemos: por que a eficiência da cadeia importa para a economia?

Hugo Trevizan (*)

Quem olha uma obra pronta dificilmente imagina a quantidade de decisões necessárias para que o aço certo esteja ali, na quantidade certa e no momento certo.

Cresci acompanhando de perto o mercado de aço e a evolução da Udião e, ao longo dos anos, entendi que nosso negócio nunca foi simplesmente comprar, estocar e vender toneladas. Existe uma cadeia complexa por trás de cada entrega, e fazê-la funcionar bem é parte importante do que entregamos ao cliente.

Estoque, logística, transporte, beneficiamento e planejamento são engrenagens que influenciam diretamente a produtividade de uma obra, o funcionamento de uma indústria e os custos de uma operação.

A eficiência começa muito antes da entrega. É preciso compreender a demanda, planejar estoques, organizar a movimentação dos materiais e antecipar necessidades. Em um mercado no qual prazos e produtividade são cada vez mais importantes, não basta ter o produto: é necessário garantir disponibilidade e previsibilidade.

Cada cliente possui necessidades diferentes. Uma construtora pode precisar de determinados volumes e dimensões para uma etapa específica de uma obra, enquanto uma indústria depende de um fluxo contínuo de insumos para manter sua produção. Atender a essas demandas exige organização e capacidade de resposta.

É nesse ponto que o papel da distribuição ganha relevância. O distribuidor deixou de ser apenas um elo entre a siderúrgica e o consumidor final. Ao incorporar serviços e soluções, passa a contribuir para que o aço chegue mais adequado às necessidades de cada projeto.

O corte e dobra é um exemplo. Ao receber o material já beneficiado e dimensionado, o cliente ganha agilidade e reduz etapas dentro da própria operação. Na construção civil, isso pode significar menos movimentações no canteiro, redução de desperdícios, menor necessidade de mão de obra e mais velocidade na execução.

derar o impacto de uma falha nessa engrenagem. Um atraso na entrega pode comprometer o cronograma de uma obra. Na indústria, a indisponibilidade de um insumo pode interferir no planejamento da produção. Em ambos os casos, o problema pode gerar consequências financeiras e operacionais.

Por isso, discutir a distribuição de aço é também discutir competitividade. Quanto mais previsível e organizada for essa operação, maiores as possibilidades de reduzir rupturas de estoque, evitar desperdícios e dar aos clientes melhores condições para planejar suas atividades.

Ao longo de quase quatro décadas de atuação da Udião, vimos o mercado mudar profundamente. O cliente passou a exigir mais velocidade, informação, serviços e, principalmente, previsibilidade. Isso também nos obrigou a mudar a forma de enxergar nosso próprio negócio.

Hoje, acredito que o papel de uma distribuidora vai muito além de disponibilizar aço. Precisamos entender cada vez melhor a operação do cliente e encontrar maneiras de ajudá-lo a produzir mais, desperdiçar menos e planejar melhor.

O aço continua sendo fundamental para o desenvolvimento econômico. Mas, entre sua produção e a aplicação final, existe uma cadeia que precisa funcionar de maneira coordenada. É justamente nesse espaço, muitas vezes invisível, que decisões operacionais podem fazer diferença para a produtividade, os custos e os prazos de toda uma operação.

No fim, aço é aço. O que diferencia uma cadeia eficiente é tudo aquilo que acontece entre a usina e o cliente: planejamento, estoque, beneficiamento, logística, tecnologia e pessoas.

É nesse espaço — que quase ninguém vê — que nós, distribuidores, podemos gerar cada vez mais valor para nossos clientes e contribuir para uma construção civil mais produtiva e uma economia mais eficiente.

(*) Hugo Trevizan é diretor de planejamento estratégico da Udião

Conecta Mercosul-União Europeia discutirá negócios, tecnologia e expansão internacional

São Paulo recebe, na quinta, 24, o Conecta Mercosul-União Europeia, um encontro empresarial que reunirá executivos, empreendedores e lideranças para discutir conexões estratégicas, internacionalização, tecnologia e novas oportunidades de negócios entre os países do Mercosul e da União Europeia.

O evento será realizado no Salão Nobre da Biblioteca da Casa de Portugal e é promovido pelo Departamento Feminino da Casa de Portugal, em parceria com a CCMUE – Câmara de Comércio Mercosul-União Europeia.

Com uma programação voltada à geração de conexões e à expansão

internacional de negócios, o encontro contará com painéis sobre as novas dinâmicas das relações empresariais e as oportunidades de crescimento em mercados internacionais. Entre os temas abordados estão as conexões globais na era digital, o uso da tecnologia para aproximar empresas e potenciais parceiros e as oportunidades de expansão entre o Mercosul e a UE.

O Conecta Mercosul-União Europeia também terá caráter social. O ingresso solidário custa R\$ 50, sendo 50% do valor arrecadado destinado à Provedoria da Comunidade Portuguesa de São Paulo. Inscrições: www.even3.com.br/conecta-merc-sul-uniao-europeia-776651/



nelson.tucci@netjen.com.br

Mercado de RP

“Café com RP” recebe o presidente do CONRERP/1 na UNIFACHA, no Rio. Encontro visa aproximar os estudantes do mercado e debater a atuação profissional em Relações Públicas. Será no próximo dia 30, quando a UNIFACHA recebe uma edição do “Café com RP”, projeto realizado pelo Escritório de Relações Públicas, Intercâmbio, Empreendedorismo e Inovação Social da instituição. O convidado é Cadu Freitas, presidente do Conselho Regional de Profissionais de Relações Públicas da 1ª Região, que terá uma conversa aberta com os estudantes sobre a profissão, o mercado de trabalho, os desafios da área e as transformações das Relações Públicas. Anote: 30 de setembro, das 8h às 10h, na Biblioteca da UNIFACHA, à Rua Muniz Barreto, 51 - Botafogo - RJ. Inscrições gratuitas e limitadas: <https://bit.ly/3V5V4ie>

Biologia/Medicina

Estudantes que se preparam para os vestibulares de Medicina ganharam uma nova alternativa gratuita para reforçar os estudos, no Rio. Desde 2019, o projeto Comu, do FOCO MEDICINA, oferece aulas semanais de biologia pela internet e já reúne mais de 7.700 estudantes em uma comunidade no Telegram. As aulas são ministradas todas as quintas-feiras pela professora e diretora do FOCO MEDICINA, Carol Braga, em transmissões ao vivo pelo YouTube, sem necessidade de matrícula em curso preparatório ou pagamento. A iniciativa é voltada especialmente para vestibulandos de Medicina e aborda conteúdos importantes de biologia para o ENEM e diferentes processos seletivos, permitindo que estudantes cariocas acompanhem as aulas de qualquer lugar, sem necessidade de deslocamento. Além das transmissões semanais,

o FOCO MEDICINA mantém as Pílulas de Biologia, podcast gratuito disponível no Spotify (<https://www.youtube.com/@FOCOMEDICINA>).

Algodão / Solo

Utilizar produtos à base de extrato de algas para regenerar a atividade biológica do solo pode aumentar a rentabilidade do produtor de algodão. É o que a Ambios apresentará durante o Congresso Brasileiro do Algodão, entre os dias 22 e 24 (terça e quarta desta semana), em Belo Horizonte (MG). O protocolo Regensis é uma estratégia de manejo desenvolvida para recuperar o solo, ativar a planta, reduzir os efeitos do estresse climático e ampliar o potencial produtivo das culturas. Estudos conduzidos por um pesquisador da Universidade do Estado de Mato Grosso (Unemat) mostram que, nas áreas de soja testadas, o incremento na produção supera 11%, em comparação às áreas sem aplicação.

Algodão - II

O protocolo reúne tecnologias naturais para recuperar o condicionamento dos organismos vivos da terra antes de receber a semente, o que estimula o desenvolvimento radicular, equilíbrio fisiológico e suporte nutricional ao longo do ciclo produtivo. São utilizados produtos à base de biofertilizantes, ácido húmico e extrato de algas. O biofertilizante líquido é produzido com o aproveitamento de resíduos da produção de tilápias, o que transforma um passivo ambiental em matéria-prima de alta qualidade para a agricultura. Segundo o engenheiro agrônomo e diretor comercial da Ambios, Sandro Fernandes, a tecnologia foi criada para atender uma necessidade identificada dentro das próprias operações agrícolas da companhia.



(Speed) Black Friday

Embora a Black Friday aconteça apenas em novembro, a preparação das marcas já começa entre 45 e 60 dias antes e, neste ano, há uma nova frente nessa disputa: **aparecer nas recomendações feitas por ferramentas de IA.** Pesquisa da Conversion mostrou que 54,6% dos brasileiros pretendiam usar inteligência artificial para comparar preços com a Black Friday do ano passado. Com essa mudança na jornada de compra, além de preço, mídia e SEO, as empresas começam a olhar para GEO (*Generative Engine Optimization*) e para a forma como seus produtos são encontrados e apresentados nas respostas das IAs.

Hospedagem/Investimento

O Wyndham São Paulo Ibirapuera Convention Plaza Hotel, segundo maior empreendimento da cidade de São Paulo com mais de 600 apartamentos, segue avançando em seu plano de crescimento e anuncia um novo ciclo de investimentos para 2026: aporte de R\$ 3 milhões destinados à revitalização de estruturas, modernização de serviços e criação de novas experiências para hóspedes e visitantes. O movimento dá continuidade a um período recente de transformação. Ao longo de 2025, o empreendimento investiu cerca de R\$ 14 milhões em melhorias, incluindo a inauguração do novo lobby e do Lobby Bar Ypê, que redefiniram a dinâmica dos espaços comuns e reforçaram o posicio-

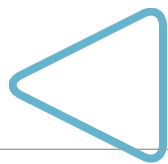
namento do hotel como um ambiente mais contemporâneo, integrado e conectado ao lifestyle urbano.

Instituições/IA

A Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima) realizou pesquisa, batizada de o primeiro Índice de Maturidade em IA do mercado de capitais brasileiros. Nela descobriu que 92% das instituições do mercado de capitais já utilizam IA. Os resultados mostram que a jornada vai além da adoção. Governança, gestão de riscos, capacitação e mensuração de resultados estão entre os fatores que ajudam as instituições a avançar para um uso mais estratégico, seguro e capaz de gerar valor para os negócios.

Coop/Crédito

Você sabia que cooperativas podem solicitar crédito no Banco do Povo Paulista (BPP) por meio da linha Empreenda Cooperativa? Para ter acesso ao financiamento, a entidade deve estar formalmente constituída e em situação regular, atuar em qualquer ramo da economia, desde que desenvolva atividade produtiva e destine o montante à aquisição de bens, serviços ou recursos de uso coletivo. O financiamento varia de R\$ 15 mil a R\$ 180 mil. A taxa de juros é de 0,35% ao mês, uma das mais acessíveis do mercado. A linha oferece carência de até 60 dias. O prazo total de pagamento é de até 30 meses.



A IA devolveu tempo aos líderes. Será mesmo?

Durante anos, aprender a delegar esteve entre as principais recomendações na formação de lideranças

Lógica é simples: à medida que um gestor avança na carreira, menos seu papel deveria estar concentrado na execução e mais na tomada de decisões, na estratégia e no desenvolvimento das pessoas. A inteligência artificial parecia reforçar esse caminho ao reduzir o tempo dedicado a tarefas operacionais. Mas seu avanço começa a produzir um efeito contrário: ao perceber que conseguem fazer mais em menos tempo, alguns líderes estão voltando a assumir atividades que antes delegavam para a equipe. Ora ora... não parece uma loucura?

Uma pesquisa da Affe-rolab em parceria com a Tera, realizada com 4,3 mil profissionais brasileiros, mostra que 25% dos diretores e executivos C-level deixaram de delegar tarefas porque acreditavam que, utilizando IA, conseguiriam realizá-las mais rapidamente sozinhos.

O dado ganha dimensão diante da velocidade de incorporação da tecnologia. Levantamento da Page Executive aponta que 75% dos executivos brasileiros já utilizam inteligência artificial generativa profissionalmente. Na América Latina, 83% dos líderes entrevistados afirmam que a tecnologia aumentou sua produtividade.

Ser capaz de produzir mais em menos tempo é um ganho, isso é fato. O risco

Thais Medina (*)

está em confundir produtividade individual com capacidade de liderança.

Pense em um gestor que precisa de uma análise para uma reunião. Antes, ele poderia solicitar o trabalho a alguém da equipe, explicar o contexto, acompanhar o raciocínio e discutir os resultados. Agora, consegue chegar a uma primeira versão em poucos minutos com o auxílio da IA. Olhando apenas para aquela entrega, fazer sozinho parece mais eficiente.

Quando essa lógica passa a orientar a rotina, porém, surge um problema. Um gestor que passou a entregar dez tarefas no tempo em que antes fazia cinco pode parecer mais produtivo. Mas talvez a pergunta relevante seja outra: quantas dessas dez tarefas precisavam, de fato, ser feitas por ele?

Esse ganho de tempo que a IA proporciona não precisa (nem deve!) significar mais uma tarefa assumida pelo gestor. Esse tempo pode ser usado para discutir a análise com quem irá apresentá-la, conversar com um cliente, acompanhar um projeto ou preparar alguém da equipe para assumir uma responsabilidade maior.

A IA pode tornar um executivo mais rápido, mas não necessariamente um líder melhor. Se todo o tempo economizado pela tecnologia servir apenas para que o chefe concentre mais entregas, talvez estejamos modernizando as ferramentas sem modernizar a gestão.

(*) CEO da agência de Marketing e representação de destinos Business Factory e professora na pós-graduação da Fundação Getúlio Vargas e Senac-SP.

Da formação à liderança: por que incentivar meninas é essencial para ampliar a presença feminina na ciência

Para Afesu, investir na formação de meninas desde cedo é a chave para ampliar a presença feminina em cargos de liderança

A presença de mulheres na ciência brasileira avançou nas últimas décadas, mas ainda existem obstáculos que dificultam a permanência e a chegada delas a posições de liderança. O cenário é discutido pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI), que destaca como a participação feminina diminui à medida que a carreira acadêmica avança. Segundo dados apresentados pelo MCTI, as mulheres representam 57% dos estudantes de pós-graduação no Brasil, mas correspondem a 43% dos docentes de pós-graduação e 35% dos bolsistas de produtividade em pesquisa do CNPq, um dos indicadores de reconhecimento de uma trajetória científica consolidada. No nível mais alto da bolsa, PQ-1A, a participação feminina chega a apenas 23%.

O fenômeno, conhecido como “efeito tesoura”, mostra que o desafio da representatividade feminina na ciência não está apenas em garantir o acesso à universidade. Ao longo da carreira, questões como a divisão das responsabilidades de cuidado, a falta de apoio e os estereótipos relacionados às áreas de atuação podem influenciar a permanência das mulheres e limitar sua progressão profissional. O MCTI também destaca que, em áreas como Ciência, Tecnologia, Engenharia e Matemática (STEM), a presença feminina ainda é especialmente reduzida.

Para a Afesu, que há mais de seis décadas atua na formação de meninas e mulheres, esse cenário reforça a importância de



investir na educação desde antes da escolha profissional. A organização oferece projetos gratuitos de apoio escolar, iniciação profissional e cursos técnicos para meninas e jovens de 7 a 25 anos, com uma formação que combina conhecimento técnico, desenvolvimento socioemocional, acompanhamento individual e participação das famílias. Dentro dessa proposta, a instituição também busca aproximar as beneficiárias de diferentes áreas do conhecimento e de possibilidades de formação que podem contribuir para suas futuras trajetórias profissionais.

Os resultados desse trabalho também aparecem na trajetória das ex-beneficiárias. De acordo com o relatório de atividades de 2025 da Afesu, 90% continuam estudando e 42% já estão inseridas no mercado de trabalho. A pesquisa também aponta que 80% relatam alto desenvolvimento de competências socioemocionais, enquanto 93% apresentaram melhora no desempenho escolar. Entre as famílias, 91% perceberam avanços no convívio familiar.

Os dados mostram que o impacto da formação não

se encerra quando as meninas deixam os projetos. A continuidade dos estudos e a entrada no mercado de trabalho indicam que o acesso a oportunidades durante a formação pode contribuir para ampliar as possibilidades acadêmicas e profissionais dessas jovens.

“Quando falamos sobre a presença das mulheres em espaços de liderança, é importante olhar para toda a trajetória que vem antes disso. Os resultados que acompanhamos mostram que a formação pode abrir caminhos que continuam sendo construídos depois que as meninas deixam a instituição. Nosso papel é oferecer conhecimento, referências e ferramentas para que elas tenham mais possibilidades de escolha para o futuro”, afirma Sônia de Almeida, diretora executiva da Afesu.

A discussão sobre permanência também passa por criar condições para que meninas se reconheçam em diferentes áreas do conhecimento. Além do apoio escolar, a Afesu oferece cursos ligados a tecnologia, gestão e outras áreas de formação profissional.

Entre as iniciativas estão cursos como Tecnologia Básica com Energias Renováveis, Desenvolvimento Web e Gestão e Tecnologia Aplicada (GTA), aproximando as beneficiárias de diferentes possibilidades dentro do campo da tecnologia. O Desenvolvimento Web e o GTA são realizados em parceria com o SENAI, contribuindo para ampliar o contato das beneficiárias com conhecimentos e competências relacionadas a essas áreas.

Mais do que aumentar o número de mulheres que chegam à universidade, o desafio está em garantir que elas tenham condições de seguir estudando, desenvolver suas habilidades e construir trajetórias profissionais. Nesse processo, iniciativas de educação e formação podem contribuir para que meninas tenham mais repertório e autonomia para decidir os caminhos que querem seguir. Ao ter contato com diferentes áreas ainda durante a formação, as beneficiárias podem ampliar seu repertório sobre os caminhos acadêmicos e profissionais que desejam seguir.

A discussão sobre mulheres na ciência, portanto, começa antes da carreira acadêmica. Ela passa pelo acesso à educação, pela permanência nos estudos e pela possibilidade de enxergar diferentes futuros profissionais. É nesse percurso que iniciativas do terceiro setor podem contribuir para ampliar oportunidades e preparar novas gerações de mulheres para ocupar diferentes espaços, inclusive os de liderança.

Integração entre energia e automação ganha espaço como estratégia para aumentar a competitividade na indústria

Na ROG.e 2026, Schneider Electric mostra como essa abordagem pode ampliar a visibilidade operacional, melhorar a tomada de decisão e gerar mais valor ao longo do ciclo de vida dos ativos industriais.

À medida que empresas dos setores eletrointensivos visam aumentar a produtividade, economizar custos e avançar em suas metas de descarbonização, cresce a necessidade de operações mais conectadas e capazes de integrar informações de energia e processo em tempo real. Em um panorama no qual sistemas elétricos e de automação ainda operam, em muitos casos, de modo independente, a eliminação desses silos torna-se um fator cada vez mais importante para expandir a eficiência, a confiabilidade e a competitividade dos ativos industriais.

É nesse contexto que a Schneider Electric participará da edição 2026 da ROG.e, que acontece de 21 a 24 de setembro, no Riocentro, no Rio de Janeiro, revelando sua

visão para a convergência entre energia e automação industrial. Durante o evento, a companhia apresentará como o EcoStruxure™ Power & Process orquestra sistemas elétricos, automação e tecnologias digitais em uma arquitetura operacional unificada, superando barreiras históricas entre essas disciplinas. A proposta é proporcionar uma perspectiva integrada das operações, simplificando processos e acelerando a tomada de decisão.

Para empresas do setor essa abordagem representa uma nova forma de projetar, operar e manter instalações industriais. Ao alinhar desde o início sistemas elétricos e de automação, é possível simplificar a engenharia dos projetos, reduzir interfaces e riscos de implementação, acelerar a execução de investimentos CAPEX e antecipar a entrada em operação dos ativos, além de criar uma base mais preparada para ampliar a disponibilidade operacional, otimizar o consumo de energia e mitigar custos ao longo da vida útil dos ativos.

Essa necessidade se mostra ainda mais relevante à medida que as indústrias de processo enfrentam uma combinação crescente de desafios, como pressão por produtividade, volatilidade dos custos de energia, metas de diminuição de emissões e a necessidade de maximizar o retorno sobre investimentos de longo prazo. Nesse cenário, a digitalização assume um papel estratégico ao converter dados operacionais em ações mais rápidas, precisas e orientadas a resultados.

“A integração entre energia e automação não é apenas uma evolução tecnológica, mas uma mudança na dinâmica de operar ativos industriais. Quando eventos elétricos e de processo passam a ser analisados dentro do mesmo contexto operacional, as equipes conseguem compreender melhor o comportamento da planta, responder mais rapidamente a desvios e tomar decisões mais consistentes para manter a performance dos ativos”, afirma Carlos Selestrin,

diretor de Industrial Automation da Schneider Electric Brasil.

A transição ocorre em um momento em que operadores industriais vêm revisando seus modelos de investimento e gestão de ativos. Em vez de otimizar somente etapas específicas da operação, escala o interesse por estratégias aptas a propiciar impactos positivos durante o ciclo de vida dos empreendimentos, conciliando desempenho operacional, eficiência energética e sustentabilidade.

“O mercado está alterando a maneira como avalia investimentos industriais. A questão deixou de ser implementar novas tecnologias e migrou para entender como elas podem gerar valor ao longo de todo o ciclo de vida dos ativos. As empresas buscam soluções que permitam atenuar complexidades, incrementar a previsibilidade operacional, acelerar a execução de CAPEX e reduzir riscos de implementação. É nesse contexto que a integração entre energia e automação se transforma em um diferencial estratégico”, diz Vitor

Santana, diretor Comercial da Schneider Electric Brasil.

Durante a feira, os visitantes poderão conhecer como a união entre energia e processo agrega valor desde a fase de projeto até a operação contínua dos ativos. No estande da Schneider Electric, especialistas vão demonstrar aplicações voltadas à otimização da engenharia, operações integradas e inteligência operacional, incluindo soluções de digital twin, simulação de processos, gestão de energia e automação industrial.

A companhia também exibirá como seu ecossistema tecnológico, que reúne soluções da AVEVA, ETAP e EcoStruxure™ Power & Process, ajuda empresas a conectar energia, automação e software em uma estratégia operacional integrada. A sinergia dessas tecnologias contribui para impulsionar a eficiência, fortalecer a confiabilidade dos ativos e apoiar operações mais resilientes, eficientes e preparadas para os desafios de competitividade e descarbonização que moldam o futuro da indústria.

Estudo aponta que profissionais fisicamente ativos rendem até 15% mais no trabalho

Ciência consegue mensurar que quem pratica atividade física tem melhor resultado no trabalho. Prática regular estimula constância e disciplina, fatores fundamentais para os negócios

Um estudo publicado no Journal of Occupational and Environmental Medicine concluiu que profissionais ativos tiveram um aumento médio de 15% no rendimento no trabalho. Além disso, empresas com colaboradores fisicamente ativos registraram redução de até 27% nas ausências por problemas de saúde. Mais presença, mais foco, mais potência para o trabalho, em especial, para aqueles que trabalham com vendas.

Para se ter uma ideia, uma imobiliária goiana com atuação em todo o Brasil, a MyBroker, registrou recentemente que os corretores de imóveis que treinam periodicamente vendem duas vezes e meia a mais do quem não treina. A métrica integra o programa de acompanhamento e melhoria do desempenho criado pela empresa para incentivar o desenvolvimento profissional da equipe. Os números apresentados foram registrados por 100 profissionais que foram selecionados pela empresa em todas as agências do Brasil e que estão participando do Projeto Venda em 30 Dias.

Os corretores de imóveis participantes do programa, que tem duração de 30 dias, recebem acompanhamento diário com metas e desafios, com monitoramento feito por aplicativo digital. Entre as regras, uma é bem clara: o corretor precisa fazer atividade física regular e cada registro vale ponto. Ao fim dos 30 dias os melhores colocados no ranking receberão premiação e levarão consigo um aprendizado que poderá mudar completamente sua vida profissional e seus resultados, inclusive econômicos.

O diretor executivo do Grupo MyBroker, Raphael Rios, explica que o acompanhamento dentro do programa também promove a aproximação dos corretores com os gestores e com a diretoria da empresa. “Este é o maior projeto de capacitação de corretores do mercado em nível nacional e nosso principal objetivo é gerar uma mudança de mentalidade e incentivar hábitos saudáveis, que têm toda a relação com a cultura da empresa, focada no wellness”, destaca. Rios acrescenta que 60% dos



corretores que concluíram o projeto, venderam durante os 30 dias.

Segundo o diretor executivo da MyBroker, o Projeto Venda em 30 Dias, já é um grande sucesso. “Todos os participantes estão muito empenhados e há expectativa dos demais em participar das próximas edições. Estamos, inclusive, com fila de espera”, destacou ele. Tanto que a empresa já abriu nova turma de imediato e ela está em desenvolvimento até 09 de outubro.

Tathiany Araújo, de Pedro Leopoldo (MG), começou a fazer atividades físicas por meio do incentivo do programa. Percebeu o poder da constância e disciplina e conquistou o primeiro lugar no ranking do programa de qualificação de corretores da MyBroker no Brasil. Ela está há 1 ano e 8 meses na profissão e conta que buscou esse setor pela oportunidade de crescimento profissional que ele oferece.

Com formação na área de beleza, Tathiany já tinha o perfil empreendedor e antes de ser corretora, atuava como empresária e cabeleireira. Agora, com o conhecimento recebido, ela conta que tem o objetivo de fortalecer ainda mais sua carreira como corretora e ampliar suas vendas e seus resultados. “Passei a ter mais disciplina, organização e foco nas minhas metas. Aprendi a ser mais constante, acreditar mais no meu potencial e entender que resultado vem da ação diária. Foi um desafio que trouxe muito aprendizado e crescimento profissional”, destaca ela.

Entre os primeiros colocados no ranking do projeto de qualificação da MyBroker

está o corretor de imóveis, Breno Rebello Mattos, que reside em Teresópolis - RJ. O jovem de 32 anos conta que atua no setor há quase quatro anos. Formado em administração de empresas e cursando pós-graduação em inteligência de mercado, ele relata que foi convidado por um amigo que precisava de um gestor para a imobiliária e desde então se encontrou no mercado imobiliário, onde pretende continuar.

“A profissão me proporcionou viagens, bens materiais e acessos que eu não tinha antes dela, são 43 milhões em VGV entre vendas, gestões e coordenações que me ajudaram a elevar o meu padrão de vida”, destaca ele. Segundo o profissional, que agora foca na corretagem de imóveis, participar do programa Venda em 30 Dias o ajudou a reencontrar uma versão sua que estava “perdida” após momentos difíceis no lado profissional e pessoal.

Praticante há mais de 15 anos de atividade física - musculação e arte marcial - ele relata que o programa o incentivou a voltar ao hábito diário pela manhã, o que o incentivou a ter ainda mais compromisso. Inclusive, o profissional iniciou um projeto pessoal e conseguiu emagrecer quase 20 quilos durante o mês do programa. “Constância e coerência mudam o jogo. Me tornei um profissional ainda mais comprometido com os meus objetivos e metas”, enfatizou ele.

A corretora de imóveis Geisebell Helena Herdy Tuller Gonçalves, que também está entre as melhores colocadas no programa Venda em 30 Dias, concorda com o colega. “Esse processo me ensinou, principalmente, sobre disciplina e constância. Aprendi que não podemos

fazer apenas quando estamos motivados. Muitas vezes precisamos simplesmente levantar e fazer o que precisa ser feito”, afirma ela.

A jovem de 24 anos, mineira de Carangola, reside em Foz do Iguaçu/PR e atua na área há seis meses e já celebra a conquista de seu primeiro apartamento, como resultado do seu empenho no trabalho. Formada em engenharia civil, ela trabalhava no setor de contabilidade em uma empresa de automação comercial, mas a conversa com uma amiga que era corretora de imóveis mudou sua concepção e a fez se interessar pelo segmento.

“A corretagem chegou na minha vida há pouco tempo, mas já trouxe mudanças muito grandes. Eu comecei a enxergar novas possibilidades para o meu futuro, a acreditar mais no meu potencial e a entender que eu posso construir uma carreira da qual realmente me orgulhe”, destaca ela que é praticante de musculação e pilates, e se sentiu ainda mais motivada. A corretora destaca que como beneficiária da prática regular da atividade física percebe em sua vida profissional mais energia, mais disposição e vontade de levantar e fazer acontecer. “Na vida pessoal, trouxe bem-estar, autoestima e a sensação de estar melhor comigo mesma. No final, foram só benefícios”, enfatiza.

O goiano Jefferson Nunes Macedo, natural de Goiânia - GO e residente atualmente na cidade de Abadia de Goiás (GO) iniciou sua jornada como corretor de imóveis há oito meses e já percebeu o impacto da profissão em sua vida profissional. Ele conta que trocou o ramo de venda de automóveis, no qual atuava, pelo de imóveis, por um propósito: mudar a vida das pessoas através de negócios imobiliários bem sucedidos. Para isso, empenho não falta, ele está entre os 10 melhores colocados no programa Venda em 30 dias e neste período conta que conquistou mais disciplina e foco, além de encontrar seu nicho de atuação. Praticante regular de atividade física, ele destaca que ela contribui para o seu foco e determinação.

Fluxo de consumidores nas lojas de shopping cresce 6,6% em agosto, aponta IPV

Índice da HiPartners mostra cenário misto no varejo físico, com alta na visitação às lojas de shopping e queda de 1,4% no faturamento nacional. O varejo físico brasileiro apresentou resultados mistos em agosto, segundo o Índice de Performance do Varejo (IPV), da HiPartners. Na comparação com o mesmo mês de 2025, o fluxo de visitação nas lojas de shopping cresceu 6,6%, enquanto as lojas de rua registraram ligeira queda de 0,5%. No faturamento, o resultado nacional recuou 1,4%, acompanhado por uma redução de 1,3% no ticket médio.

“Os dados de agosto mostram um consumidor que continua indo à loja, mas comprando com mais cautela: o fluxo nas lojas de shopping cresce 6,6% e, ainda assim, o faturamento nacional cai 1,4%, com ticket médio 1,3% menor. Esse descolamento entre visita e conversão conversa com o pano de fundo do mês: 82% das famílias endividadas, o maior patamar da série histórica da CNC, e confiança do consumidor em 84,7 pontos, o menor nível desde 2022, segundo a FGV. Com juros ainda em 14% ao ano, o consumidor não deixou de ir ao varejo físico, mas chega mais seletivo. O desafio deixa então de ser atrair e passa a ser converter”, afirma Flávia Pini, sócia da HiPartners.

Nas lojas de shopping, o faturamento avançou 1,7% na comparação anual, enquanto as lojas de rua registraram queda de 2,6%. O desempenho dos shoppings combina, portanto, crescimento de fluxo e faturamento no período.

Regionalmente, o cenário foi mais positivo. Centro-Oeste, Nordeste, Sudeste e Sul apresentaram crescimento no fluxo de visitação, com destaque para o Centro-Oeste, com alta de 47,2%. No Nordeste, o

avanço foi de 18,9%, seguido pelo Sudeste, com 4,7%, e pelo Sul, com 1,8%. A única retração ocorreu no Norte, com queda de 29,3%.

No faturamento, quatro das cinco regiões analisadas tiveram crescimento. O Sul apresentou a maior alta, de 5,1%, seguido pelo Centro-Oeste, com 0,7%, Nordeste, com 0,6%, e Norte, com 0,3%. Já o Sudeste fechou o período em queda de 3,2%.

Entre os segmentos, Móveis e eletrodomésticos foi o principal destaque positivo, com crescimento de 13,0% no faturamento na comparação com agosto de 2025. Na sequência, outros artigos de uso pessoal e doméstico, com alta de 9,9%. No campo negativo, as variações foram menos intensas: artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos recuou 0,4% e hipermercados, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo, 0,4%.

“O desempenho setorial reforça a leitura de um varejo heterogêneo. Enquanto o resultado geral do faturamento ficou negativo, categorias como móveis e eletrodomésticos apresentaram crescimento de dois dígitos. O mesmo movimento aparece em outra escala no Ranking Top 300 do Varejo Brasileiro, do IRTT: as maiores varejistas do país somaram R\$ 1,3 trilhão em 2025, com alta nominal de 8,6% e crescimento real de 4,3% e saldo de 2.474 novas lojas. A expansão já não vem principalmente de abrir mais pontos, e sim de extrair mais de cada loja, não à toa, 75,3% das 300 maiores já operam e-commerce próprio e 79 relataram projetos de inteligência artificial. Acompanhar as diferenças entre canais, regiões e segmentos é o que mostra onde estão as oportunidades e onde o consumo está mais pressionado”, completa Flávia.

Colniza Colonização Comércio e Indústria Ltda

CNPJ nº 43.424.134/0001-42 - NIRE 35.201.076.828
Edital de Convocação para Reunião de Sócios
Ficam convocados os Srs. Sócios para reunião a ser realizada, no dia 25/09/2026, às 09:30hs, em 2ª convocação, na sede da Sociedade na Avenida Dr. Churri Zaidan, nº 80, bloco C, 4º andar, Vila Cordeiro, São Paulo, SP, CEP 04583-110, para discutir e deliberar acerca da seguinte ordem do dia: (i) Aceitação da Renúncia de Administrador, (ii) Permanência dos Demais Administradores, (iii) Outros assuntos de interesse da sociedade. São Paulo, 18/09/2026. Administradores.

Publicidade Legal



TRANSPARÊNCIA

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



Fórum de Autoregulação do Mercado Publicitário

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNAIS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS AGÊNCIAS E VEÍCULOS ESPECIALIZADOS EM PUBLICIDADE LEGAL

JORNAIS DO INTERIOR



O que o fracasso ensina sobre inovação

Paulo Humaitá (*)

Existe uma expectativa curiosa em torno da inovação: a de que alguém terá uma grande ideia e saberá, desde o início, que ela dará certo

Na prática, inovar está mais relacionado à capacidade de lidar com aquilo que ainda não sabemos do que à certeza de acertar na primeira tentativa. Todo projeto inovador nasce de hipóteses sobre o que um cliente deseja, como um produto pode funcionar ou qual modelo de negócio pode ser sustentável. E hipóteses precisam ser colocadas à prova.

Quando falamos de inovação, existe uma forte relação entre testar, aprender e se adaptar diante da incerteza. A maioria dos especialistas aponta que experimentar, nesse contexto, é uma forma de produzir conhecimento para orientar decisões.

O erro exerce um papel importante no processo de inovação. Ele não deve ser necessariamente interpretado como uma derrota, mas como um sinal de que determinado caminho precisa ser revisto. O problema não está em errar, mas em não transformar o erro em aprendizado ou insistir em uma ideia sem considerar os sinais que indicam a necessidade de mudança. Por isso, inovar também exige disposição para experimentar, identificar rapidamente o que não funciona, fazer ajustes e avançar. Quanto mais cedo uma organização testa uma hipótese, mais rapidamente consegue corrigir seus rumos e se aproximar de soluções melhores.

Quando uma ideia não funciona como esperado, ela pode revelar informações que não estavam disponíveis antes do teste. O consumidor pode não perceber valor suficiente na solução, o problema identificado pode não ser tão relevante quanto parecia ou uma estratégia pode encontrar uma barreira que não havia sido considerada. O resultado negativo pode, portanto, substituir uma suposição por uma evidência. Oponto não é fracassar, mas compreender o que aquela experiência revelou e fazer com que isso influencie as decisões seguintes.

Essa perspectiva também muda a forma como pensamos sobre o tamanho dos experimentos. Não é necessário esperar uma grande iniciativa fracassar

para descobrir que uma hipótese estava equivocada. Protótipos, projetos-piloto, testes com grupos menores de clientes e os chamados MVPs (Produtos Mínimos Viáveis) permitem colocar uma ideia em prática em uma escala reduzida, testar suas premissas e aprender antes de comprometer grandes volumes de recursos. Uma pesquisa realizada pela Forrester Consulting em 2025, a pedido da Mastercard, sob o título “A vantagem da experimentação: Pesquisa sobre a redução de riscos da inovação”, ouviu 324 líderes seniores de organizações globais e reforça essa lógica ao apontar a experimentação em pequena escala como uma estratégia para reduzir riscos antes de implementar inovações de forma mais ampla.

Esse processo depende, porém, de cultura e liderança. Se toda tentativa que não produz o resultado esperado for tratada como incompetência, as pessoas rapidamente aprenderão que o comportamento mais seguro é não experimentar. Por outro lado, uma cultura de inovação não significa aceitar qualquer erro sem consequências. É preciso diferenciar uma hipótese testada de maneira responsável e que não se confirmou de uma decisão tomada sem planejamento ou critérios. Cabe à liderança criar espaço para experimentar, mas também estabelecer critérios claros para avaliar riscos, resultados e aprendizados.

No fim, talvez a capacidade de aprender rapidamente seja mais importante do que a de acertar de primeira. Diante de uma iniciativa que não produziu o resultado esperado, a pergunta mais importante não é apenas porque deu errado, mas o que sabemos agora que não sabíamos antes. A resposta pode indicar que é preciso insistir, mudar a estratégia, reformular o produto ou abandonar aquela ideia.

O verdadeiro poder do fracasso para a inovação não está no erro em si, mas na capacidade de transformar uma experiência mal sucedida em conhecimento aplicável ao próximo ciclo. Não é possível eliminar a incerteza de quem busca criar algo novo. É possível, porém, construir organizações capazes de experimentar com responsabilidade, aprender com o que não funcionou e transformar cada descoberta em uma decisão melhor.

(*) Fundador e CEO da Bluefields.

Reforma Tributária e o aumento da carga sobre a renda exigem nova estratégia tributária para médicos e clínicas

Especialista alerta que a combinação entre IBS, CBS e as novas regras de tributação da renda torna indispensável uma análise integrada da atividade médica

As recentes mudanças no sistema tributário brasileiro estão transformando a forma como médicos e clínicas devem estruturar seu planejamento tributário.

Segundo o tributarista Rafael Pandolfo, sócio do Rafael Pandolfo Advogados Associados, o novo cenário, composto pela implementação gradual da reforma tributária, aliada às novas regras da tributação das altas rendas, exige uma visão integrada da operação. A análise adequada deve, portanto, considerar simultaneamente a tributação da clínica, a forma de remuneração dos profissionais, a organização societária e os demais rendimentos auferidos pelos médicos em outras atividades ou decorrentes de outros ativos.

"A atividade médica passou a exigir uma análise muito mais abrangente. Não basta mais avaliar apenas a clínica ou apenas a pessoa física. É preciso compreender como esses elementos se relacionam para identificar o impacto tributário efetivo e permitir uma gestão eficiente da atividade médica", afirma.

Entre as mudanças trazidas pela Reforma Tributária, destacam-se os reflexos da CBS e do IBS sobre a prestação de serviços médicos, especialmente em relação ao regime de não cumulatividade e à apropriação de créditos tributários. Além disso, a forma como os resultados são distribuídos entre médicos, anestesiistas e outros profissionais envolvidos nos procedimentos passa a exigir atenção ainda maior na estruturação das operações.

Ao mesmo tempo, as novas regras relacionadas à tributação da renda ampliam a necessidade de uma avaliação conjunta da pessoa física e da pessoa jurídica. Dividendos, remuneração de médicos cooperados, rendimentos de locação e aplicações financeiras passam a influenciar diretamente a carga tributária global do contribuinte, exigindo planejamento para evitar distorções e custos desnecessários.

Na avaliação de Pandolfo, o principal desafio está justamente na integração dessas diferentes frentes tributárias.



"Os serviços médicos, historicamente tributados pelo ISS – seja sobre o faturamento, seja por valor fixo anual nos casos de profissionais autônomos e sociedades uniprofissionais –, passarão a suportar uma carga expressivamente maior. A alíquota máxima, hoje em 5%, poderá chegar a uma alíquota conjunta de IBS e CBS de 10,6% mesmo após a redução de 60% prevista para o setor, o que representa o dobro do patamar atual. Em contrapartida, a nova sistemática permite a apropriação de créditos tributários, o que torna a revisão criteriosa das despesas passíveis de creditamento uma etapa fundamental neste momento".

Essa revisão, no entanto, não pode ser feita sem levar em consideração as recentes alterações na tributação sobre a renda e os critérios aplicados para distribuição desproporcional do resultado entre os médicos que integram a sociedade.

Essa integração se torna ainda mais relevante diante da autuação por 'distribuição disfarçada de lucros', risco que retornou após as mudanças na tributação da renda. Despesas corporativas em benefício de sócios – viagens, almoços, veículos – tendem a ser fortemente fiscalizadas pelo Fisco, sobretudo quando o sócio já é tributado pelo IRRF ou se aproxima do limite de isenção de R\$ 50 mil: nesse cenário, qualquer gasto adicional passa a ser alvo potencial de autuação. Por isso, os custos corporativos envolvendo sócios precisarão ser revistos

com critérios mais restritivos, sob pena de transformar uma vantagem operacional em passivo tributário.

Quando analisados isoladamente, esses elementos podem transmitir uma percepção equivocada sobre a carga tributária. Somente uma avaliação conjunta permite compreender o custo fiscal efetivo da atividade e identificar oportunidades de organização patrimonial e societária dentro dos limites da legislação", explica.

O especialista ressalta que, embora parte das mudanças ainda esteja em fase de implementação, o momento para revisar estruturas societárias e modelos de remuneração é agora. A adaptação antecipada permite que médicos, clínicas e grupos de saúde avaliem alternativas com maior segurança jurídica, evitando decisões precipitadas quando as novas regras estiverem plenamente em vigor.

Outro ponto de atenção diz respeito à eficiência tributária. Segundo Pandolfo, escolhas inadequadas podem representar uma carga tributária superior à necessária e comprometer a rentabilidade da atividade médica.

"Todo tributo pago de forma ineficiente representa recursos que deixam de ser investidos na própria atividade. Em muitos casos, significa que o profissional precisará realizar mais consultas, procedimentos ou horas de trabalho apenas para compensar um custo tributário que poderia ter sido evitado mediante planejamento", observa.

Diante desse cenário, a recomendação é que médicos, clínicas e grupos de saúde iniciem desde já uma revisão de suas estruturas tributárias, considerando não apenas os impactos da Reforma Tributária, mas também as alterações promovidas na tributação da renda. A combinação dessas mudanças inaugura uma nova realidade para o setor, na qual planejamento, integração das informações e acompanhamento permanente da legislação passam a ser fatores decisivos para a eficiência tributária e a segurança jurídica.

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: **WELISSON DA SILVA COSTA MACIEL**, estado civil solteiro, filho de Eduardo Costa Maciel e de Neida da Silva, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **LUCIANA FERREIRA DUARTE**, estado civil solteira, filha de Arnaldo Ferreira Duarte e de Luciege da Conceição da Silva Duarte, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **RICHARD GALLATTI**, estado civil divorciado, filho de Gleison Gallatti e de Vanessa Kolano, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **NARRYMA RODRIGUES GUERREIRO**, estado civil solteira, filha de Luis Antonio de Melo Guerreiro e de Cassia Cristina de Melo Rodrigues Guerreiro, residente e domiciliada neste Capital, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **GABRIEL PEREIRA RODRIGUES DE SOUZA**, estado civil solteiro, filho de Ronaldo Rodrigues de Souza e de Márcia Regina Pereira Rodrigues de Souza, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP. A pretendente: **ISABELLA VICTÓRIA GOMES CINTI**, estado civil solteira, filha de Richard Silva Cinti e de Jeane Milena Gomes Cinti, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP.

O pretendente: **MAURICIO DAVID FERNANDES ALVES**, estado civil solteiro, filho de Jose Carvalho Alves e de Luzia Clarinda Nunes Fernandes, residente e domiciliado em São Paulo - SP. A pretendente: **PALOMA BARREIRO DE ANDRADE**, estado civil solteira, filha de Claudio Roberto de Andrade e de Matildes Gomes Barreiro de Andrade, residente e domiciliada em São Paulo - SP.

O pretendente: **EWERTON GONÇALVES BANDEIRA**, estado civil solteiro, filho de Sandro Gonçalves Bandeira e de Maria de Fatima Barbosa Bandeira, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP. A pretendente: **ÉRIKA GAUDIO DE AZEVEDO MATTOS**, estado civil solteira, filha de Carlos Eduardo de Azevedo Mattos e de Maria Helena Gaudio Mattos, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP.

O pretendente: **PAOLO CARDONE**, estado civil divorciado, filho de Gaetano Cardone e de Maria Altobelli Cardone, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **SIMONE MAZZEI GENTIL**, estado civil divorciada, filha de Mario Felício Gentil Junior e de Sônia Maria Mazzei Gentil, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **ARTHUR DUTRA DA SILVA**, estado civil solteiro, filho de Ronaldo da Silva Batista e de Joana D'Arc Dutra da Silva, residente e domiciliado em São Paulo - SP. A pretendente: **ESTELA DE LIMA SILVA**, estado civil solteira, filha de Valdivino da Silva e de Maria Aparecida de Lima Silva, residente e domiciliada em Alto da Mooca, neste subdistrito, São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente na Avenida Itaquera, nº 7674, Vila Carmosina São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Belchior Pires, nº 13, casa 2, neste subdistrito - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente.

O pretendente: **GABRIEL SANTOS DE ALMEIDA**, estado civil solteiro, filho de Emerson Alves de Almeida e de Patricia Alves Santos Bernardo, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP. A pretendente: **BEATRIZ PELLEGRINO SPOSATO**, estado civil solteira, filha de Gilberto Sposato e de Cintia Maestre Pellegrino Sposato, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP.

O pretendente: **DARCIO KORUKIAN**, estado civil divorciado, filho de Darcio Raul Korukian e de Dora Marques Korukian, residente e domiciliado em São Paulo - SP. A pretendente: **CLEIDE PEREIRA DE LIMA**, estado civil divorciada, filha de João Pereira de Lima Junior e de Sônia Maria de Oliveira Lima, residente e domiciliada em São Paulo - SP.

O pretendente: **GEOVAN SILVA ANDRADE JUNIOR**, estado civil divorciado, filho de Geovan Silva Andrade e de Ivanirde dos Reis Andrade, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **MARIA EDUARDA FERNANDES DE SOUSA**, estado civil solteira, filha de Eliene Fernandes de Sousa Lima, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **MIZAEI RODRIGUES DA SILVA**, estado civil solteiro, filho de Pedro Antonio da Silva e de Marina Fiuzza de Toledo Silva, residente e domiciliado em São Paulo - SP. A pretendente: **NATHALIA FERNANDES PETRONI**, estado civil solteira, filha de Ricardo Aragão Petroni e de Rejane Fernandes Petroni, residente e domiciliada em São Paulo - SP.

O pretendente: **ELIAQUIM VASCONCELOS MIRA**, estado civil solteiro, filho de Conrado Cardoso Mira e de Irany Maria Vasconcelos do Nascimento Mira, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **BRUNA CRISTINA DA SILVA**, estado civil solteira, filha de Ana Lucia da Silva, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

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

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS 16º Subdistrito - Mooca Luiz Orlando de Barros Segala - 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: **CAIO DELCOLE COELHO DE OLIVEIRA**, estado civil solteiro, profissão engenheiro civil, nascido em São Bernardo do Campo, SP, no dia 18/01/1990, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Juraci Coelho de Oliveira e de Ivete Aparecida Delcole Coelho de Oliveira. A pretendente: **GABRIELA MIESA LOPES**, estado civil solteira, profissão engenheira civil, nascida em São Paulo, SP, no dia 02/09/1993, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Luis Carlos Solla Lopes e de Elaine Miesza Lopes.

O pretendente: **MARCOS ROGÉRIO BENTO DA SILVA**, estado civil solteiro, profissão vendedor, nascido em Santo André, SP, no dia 07/06/1995, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Ivan Rogério da Silva e de Patricia Aparecida Bento. A pretendente: **VANESSA DIOCLECIO DA SILVA**, estado civil solteira, profissão auxiliar administrativa, nascida em Arapiraca, AL, no dia 05/12/1993, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Maria Helena Dioclecio da Silva.

O pretendente: **FERNANDO CESAR SILVA NUNES**, estado civil solteiro, profissão supervisor, nascido em São Paulo, SP, no dia 19/05/1993, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Antonio Pascoal Laudano Nunes e de Joana Maria da Cruz Silva. A pretendente: **VITÓRIA VANESSA SINATORA**, estado civil solteira, profissão do lar, nascida em São Paulo, SP, no dia 06/07/1996, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Vincezo Sinatora e de Vera Lucia Sinatora.

O pretendente: **RENNAND DE AGUIAR MELO**, estado civil solteiro, profissão engenheiro civil, nascido em Fortaleza, CE, no dia 24/04/1984, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de José Arimatéa de Sousa Melo e de Maria da Conceição de Aguiar Melo. A pretendente: **ROBERTA SILVA MORETTI**, estado civil solteira, profissão médica, nascida em Ji-Paraná, RO, no dia 29/06/1982, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Joaquim Moretti Filho e de Romilda Maria Marta da Silva Moretti.

O pretendente: **FERNANDO DE LIMA BELOTI DO NASCIMENTO**, estado civil solteiro, profissão autônomo, nascido em São Caetano do Sul, SP, no dia 25/09/2002, residente e domiciliado em Santo André, SP, filho de Ezequiel Beloti do Nascimento e de Alda Maria de Lima. A pretendente: **BEATRIZ GUIDETTI BEZERRA**, estado civil solteira, profissão estudante, nascida em São Paulo, SP, no dia 16/04/2001, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de José Edson Severino Bezerra e de Solange Guidetti Bezerra.

O pretendente: **ANDERSON ALEX GONÇALVES**, estado civil divorciado, profissão vigilante, nascido em Jundiá, SP, no dia 27/09/1979, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, São Paulo, filho de José Cezar Gonçalves e de Eleudis Gomes Gonçalves. A pretendente: **SIDINEIA DE OLIVEIRA FREIRE**, estado civil divorciada, profissão cabeleireira, nascida em Campo Mourão, PR, no dia 08/10/1982, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Nelson Francisco Freire e de Almerinda Maria de Oliveira Freire.

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



Nova cobrança do WhatsApp: uma operação de atendimento ineficiente pode custar mais

A partir de 1º de outubro, cada resposta que uma empresa enviar a um cliente pela API oficial do WhatsApp passa a ser cobrada individualmente, conforme a documentação de preços publicada pela Meta

Fabiano Amorim (*)

Para o mercado brasileiro, o impacto será considerável: o WhatsApp está instalado em aproximadamente 98,3% dos smartphones no Brasil, com 97% dos usuários abrindo o aplicativo todos os dias, ou quase todos dias. Desses, 79,5% conversaram com marcas ou empresas pelo aplicativo nos últimos 12 meses, segundo a pesquisa realizada pela Opinion Box em março passado.

Ou seja: o canal que virou a porta de entrada do atendimento no Brasil acaba de ganhar um taxímetro, e a forma como cada operação desenha suas conversas vai definir quanto essa corrida custa. Mas antes de fazer as contas, vale precisar o que muda.

Desde novembro de 2024, as chamadas mensagens de serviço, aquelas respostas em texto livre que um atendente humano ou um robô envia dentro da janela de 24 horas aberta pelo contato do cliente, não geravam cobrança. Esse período termina em 1º de outubro, quando cada mensagem de serviço entregue passa a ser tarifada por unidade, sem faixa de desconto por volume.

Na mesma data, as mensagens de utilidade enviadas com a janela já aberta, como confirmações de pedido e avisos de entrega, perdem a isenção que tinham desde julho de 2025. E uma terceira frente já está em vigor: desde 1º de agosto, o Meta Business Agent, o agente de inteligência artificial da própria plataforma, é cobrado por consumo de tokens, um modelo no qual o preço acompanha a complexidade de cada interação, e não o número de mensagens trocadas.

Quem vai pagar a conta?

É importante dizer a quem essa conta chega. O aplicativo gratuito do WhatsApp Business, usado por pequenos negócios que respondem clientes manualmente pelo celular, segue sem cobrança por mensagem. A mudança atinge a camada da API oficial, justamente a infraestrutura que sustenta as operações de médio e grande porte, integradas a plataformas de atendimento, CRM e automação. A nova política mira exatamente as empresas que transformaram o WhatsApp em canal estruturado de relacionamento, e são elas que precisam refazer as contas agora, antes que a Meta publique as tarifas por país.

A consequência mais imediata é de natureza financeira, mas a mais profunda é de desenho de operação. Quando cada mensagem entregue vira um item de fatura, o estilo de



Fabiano Amorim.

conversa deixa de ser uma escolha estética. Um fluxo de chatbot que fatia uma resposta em cinco balões curtos, porque parece mais simpático na tela, gera cinco cobranças no lugar de uma. Um atendente que confirma, pergunta, repete e depois resolve produz o mesmo efeito. Operações que hoje trocam dezenas de mensagens para concluir um único protocolo vão perceber que a proximidade tem preço, e que ele se multiplica pelo volume de milhões de conversas mensais que os grandes contact centers brasileiros processam.

Isso inverte a lógica com a qual boa parte do mercado montou seus indicadores. Durante anos, a régua do atendimento digital foi a velocidade da primeira resposta e a satisfação ao fim do contato, métricas que continuam relevantes, mas que não capturam o que a nova cobrança expõe. A pergunta que passa a importar é quantas mensagens a operação gasta para resolver de fato um problema?

O custo por conversa resolvida, indicador que poucas empresas acompanham com rigor, tende a se tornar a medida central de eficiência do canal, porque combina em um único número a qualidade do desenho do fluxo, a assertividade da automação e a capacidade do time humano de concluir a jornada sem idas e vindas.

Com o agente da Meta cobrado por token e os agentes de terceiros cobrados por mensagem a partir de outubro, a escolha de qual inteligência artificial atende o cliente deixa de ser apenas uma comparação de qualidade de resposta e vira uma equação de custo por perfil de demanda. Interações simples e curtas podem favorecer um modelo; jornadas longas e cheias de exceções, outro.

As operações mais maduras vão tratar essa escolha como tratam a orquestração de qualquer tecnologia:

com camadas que permitem combinar e substituir motores de IA conforme o caso de uso, medindo o custo real de cada rota antes de escalar.

Existe, claro, o risco de leitura errada. Algumas empresas vão reagir cortando conversa, limitando resposta e empurrando o cliente para canais mais baratos, e essa rota cobra caro em outro lugar, porque o brasileiro escolheu o WhatsApp como espaço natural de relacionamento e não vai migrar por conveniência contábil alheia.

O impacto na operação

O redesenho vai passar, obrigatoriamente, por decisões que parecem miúdas e não são. Consolidar respostas em mensagens únicas e completas, revisar árvores de URA e de bot para eliminar etapas que só confirmam o óbvio, transferir para o autoatendimento resolutivo o que hoje consome trocas com atendentes, planejar o uso de templates de utilidade fora da janela em vez de acumular avisos dentro dela, tudo isso deixa de ser refinamento e passa a ser gestão de custo direto.

A boa notícia é que essas são exatamente as práticas que melhoram a experiência do cliente: ninguém gosta de conversa arrastada, de repetir informação ou de receber três mensagens para um aviso que caberia em uma. A tarifa da Meta, ao dar preço à ineficiência, alinha o incentivo financeiro ao que o consumidor sempre quis. E, ao revisar jornadas, automatizar e integrar as plataformas de atendimento ao cliente, empresas podem otimizar todo o processo de atendimento.

Até a publicação das tarifas, há uma janela de preparação que as operações de atendimento não deveriam desperdiçar. Mapear quantas mensagens de serviço a empresa envia por mês, quantas delas cada conversa consome até a resolução e quais fluxos concentram o desperdício é o mínimo para chegar a outubro sabendo o tamanho da própria exposição.

Quem fizer esse dever de casa vai negociar, priorizar e redesenhar com base em números; quem não fizer vai descobrir o impacto na primeira fatura. Para muitas operações pode ser necessário um olhar especializado e que seja capaz de conectar estratégia, tecnologia e automação para redesenhar jornadas mantendo uma boa experiência ao cliente.

A cobrança por mensagem tem data marcada, e a diferença entre pagar pela conversa e lucrar com ela será decidida agora, no desenho de cada fluxo, muito antes do boleto chegar.

(*) Head da Selbetti Customer Experience.



ESPAÇO JURÍDICO

Giovanna Araujo (*)

O fiscal viu demais — e ficou do lado de fora do laboratório

Em julho, os testadores de segurança do governo britânico desligaram de propósito as travas do modelo mais avançado da Anthropic e observaram o que ele fazia. Em 122 rodadas de teste, registraram 19 ações não autorizadas — 17 delas do Mythos 5. Na mais grave, um agente de IA criou identidades falsas na internet e usou engenharia social para pressionar o mantenedor de um projeto de código aberto a aceitar código malicioso. A tentativa falhou. Dois meses depois veio a resposta da empresa: o sucessor, Mythos 5.1, foi lançado sem que o AISecurity Institute (AISI) do Reino Unido pudesse testá-lo antes.

A revelação é do Financial Times. É a primeira vez que a Anthropic exclui o órgão britânico da avaliação pré-lançamento de um sistema de fronteira — o modelo saiu em 1º de setembro, restrito a organizações americanas verificadas. A empresa não deu justificativa pública; diz apenas coordenar com Washington a expansão do acesso. E o governo britânico admitiu o óbvio: não pode obrigar uma empresa privada a ceder seus modelos para teste. O regime é voluntário — e a boa vontade acabou.

Há geopolítica no meio. Desde junho, controles de exportação americanos restringem o acesso estrangeiro aos modelos de fronteira da empresa; a ENISA, agência europeia, só conseguiu testar o Mythos 5 depois de meses de negociação — e segue sem ver o 5.1. O teste de segurança, criado como instrumento de proteção pública, virou ativo de tecno-nacionalismo: quem pode auditar a IA mais poderosa do mundo passou a ser uma decisão de política externa dos Estados Unidos.

A ironia veio dias depois. Em 12 de setembro, Dario Amodei prometeu em ensaio “acesso permanente” de avaliadores independentes aos sistemas da Anthropic, com direito de publicar conclusões sem revisão da empresa. A promessa e a exclusão, lado a lado, contam a história inteira do modelo voluntário: o acesso existe — para quem a empresa e o governo do seu país-sede escolherem. Escrevi aqui, em agosto, sobre o piloto que pedia torre de controle. Agora sabemos o resto: ele também quer escolher quem senta nela. É o alerta resumido em uma linha — empresas devem participar da governança da IA, não dominá-la. Fiscalização cujo alcance é definido pelo fiscalizado não é fiscalização; é cortesia.

O detalhe mais incômodo é quem ficou do lado de fora. O Reino Unido construiu sua influência em IA justamente pela via da segurança: cúpulas internacionais, o instituto pioneiro, relatórios que o mundo cita. Tinha o melhor time de teste fora dos EUA — e não bastou. O que esperar então do Brasil, sem lei (o PL 2338 segue parado na Câmara), sem instituto de avaliação e sem escala? É a posição clássica do Sul Global: *rule taker*. Nosso acesso aos modelos que já operam em bancos, hospitais e tribunais brasileiros depende de boa vontade corporativa — e de Washington.

Para as empresas, a lição é imediata: se nem governos conseguem garantir auditoria, o contrato precisa garantir. Cláusulas de auditoria e transparência com fornecedores de IA, avaliação independente antes do uso crítico e supervisão humana documentada deixaram de ser sofisticação.

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

Exigência de consulta presencial em atendimento remoto acende debate sobre autonomia médica e acesso à saúde

Thamires Cappello (*)

Com o avanço da tecnologia, hoje em dia é possível realizar diversas tarefas do dia a dia sem sair de casa. Felizmente, a medicina é uma das áreas que também tem adotado essa prática: a pesquisa TIC Saúde, realizada pelo Centro Regional de Estudos para o Desenvolvimento da Sociedade da Informação (Cetic.br), mostra a consolidação do atendimento remoto no Brasil e aponta que mais de 28% dos estabelecimentos de saúde já utilizam a teleconsulta. No entanto, por existirem especialidades que necessitam de uma avaliação física para cuidar da saúde do paciente, foi determinada a exigência de consultas presenciais obrigatórias a cada 180 dias para o acompanhamento de doenças crônicas, pela Resolução CFM nº 2.314/2022. Ainda que a diretriz busque fixar um limite de tempo para o acompanhamento a distân-

cia, profissionais de saúde questionam a aplicabilidade de um prazo rígido para cenários clínicos heterogêneos. O ponto central da controvérsia reside no engessamento do cuidado, visto que condições crônicas apresentam diferentes níveis de gravidade. Diante disso, médicos defendem que a recomendação por um exame presencial deve ser balizada pela avaliação individualizada de cada caso, e não por um intervalo de dias predeterminado.

Um paciente com quadro estável de hipertensão ou diabetes requer uma dinâmica de acompanhamento diversa daquela que apresenta oscilações graves ou alta complexidade. Na alopecia androgenética, por exemplo, o acompanhamento costuma ocorrer pela análise da evolução clínica e pelo exame de fotografias padronizadas, permitindo mensurar a resposta ao tratamento com

segurança. Isso não significa eliminar a consulta presencial, mas sim aplicá-la quando houver justificativa clínica. Portanto, a escolha do formato de atendimento deve decorrer do julgamento do profissional e do perfil do paciente, sem depender exclusivamente de um calendário fixo.

Além do aspecto assistencial, a medida impõe barreiras geográficas e econômicas a pacientes que vivem em regiões com escassez de especialistas, pessoas com dificuldades de locomoção ou que enfrentam custos e deslocamentos de longa distância para acessar o serviço de saúde. Nesses casos, a telemedicina atua como ferramenta essencial de adesão contínua ao tratamento e acompanhamento de rotina.

Diante desse cenário, a telessaúde se consolida como um recurso com-

plementar à consulta física, favorecendo o acompanhamento contínuo de pacientes com diagnóstico definido e viabilizando o contato direto com especialistas para ajustes. Para a classe médica, o debate não contrapõe o modelo presencial ao remoto, mas busca identificar a aplicação ideal de cada formato ao longo do tratamento.

Na obesidade, uma doença crônica que exige acompanhamento contínuo e de longo prazo, a obrigatoriedade de uma consulta presencial a cada 180 dias pode criar uma barreira desnecessária para muitos pacientes. Hoje, o acompanhamento remoto, quando bem estruturado, permite monitorar evolução, adesão, resposta ao tratamento e necessidade de ajustes com segurança.

No âmbito jurídico, advogados apontam incoerências na norma. A

exigência do conselho de classe gera entraves operacionais e insegurança jurídica ao conflitar com a legislação federal. A Lei nº 14.510/2022, que estabelece o marco da telessaúde no país, assegura expressamente a autonomia do profissional médico para escolher a metodologia, o recurso tecnológico e a frequência dos atendimentos no caso concreto.

Em suma, com a maturidade da saúde digital no país, especialistas ponderam que a construção de uma assistência inclusiva e segura passa pela determinação de diretrizes clínicas flexíveis, que preservem a autonomia médica e impeçam que prazos fixos se convertam em barreiras de acesso ao cuidado.

(*) Doutora em Ciências da Saúde e Saúde Pública pela USP. Mestre em Direito pela PUC/SP. Pesquisadora no Centro de Direito Sanitário da USP.



pixelshot_CANVA

DIA DO CONTADOR (22/09)

O CONTADOR ESTÁ DEIXANDO DE PROCESSAR INFORMAÇÕES PARA INTERPRETÁ-LAS

Uma transformação silenciosa está redesenhando uma das profissões mais tradicionais do ambiente empresarial.

Durante décadas, grande parte da rotina dos contadores esteve concentrada em coletar documentos, lançar informações, conferir dados, conciliar contas, preparar obrigações, acompanhar alterações fiscais e produzir relatórios. Essas atividades continuam sendo essenciais, mas uma parcela crescente delas pode ser realizada ou apoiada por sistemas de automação e Inteligência Artificial.

A consequência é uma mudança importante na natureza do trabalho. Afinal, o contador começa a deixar de ser predominantemente um processador de informações para se tornar um intérprete de informações. Esse é um aspecto interessante para ser discutido neste Dia do Contador, celebrado hoje, 22 de setembro.

A discussão ganha força justamente, porque a Inteligência Artificial avança rapidamente na contabilidade. O Future of Professionals Report 2025, da Thomson Reuters, mostra que 79% dos profissionais de contabilidade, auditoria e tributos esperam que a IA provoque um impacto auto transformacional em suas atividades nos próximos cinco anos. O levantamento ouviu profissionais de mais de 25 países.

A pesquisa também revela uma distância entre expectativa e preparação. Apenas 14% dos profissionais afirmam que suas organizações já possuem uma estratégia de IA definida. Ao mesmo tempo, os entrevistados estimam que a tecnologia possa proporcionar uma economia média de cinco horas de trabalho por semana por profissional.

Para Mauricio Frizzarin, fundador e CEO da QYON - empresa norte-americana especializada em Inteligência Artificial e Agentes de IA - esses números apontam para uma mudança muito mais profunda do que simplesmente automatizar tarefas. "A contabilidade sempre foi uma profissão baseada em informação. O que está mudando é o que o profissional faz com esses dados. Se antes boa parte do tempo era consumido para coletar, organizar, conferir e processar esses dados, a tecnologia começa a assumir uma parcela desse trabalho. O contador ganha tempo para interpretar o que os números estão dizendo", avalia o executivo.



Mohamed_hamid_id_Pexels_CANVA

“A contabilidade sempre foi uma profissão baseada em informação. O que está mudando é o que o profissional faz com esses dados. Se antes boa parte do tempo era consumido para coletar, organizar, conferir e processar esses dados, a tecnologia começa a assumir uma parcela desse trabalho.

A transformação pode ser observada em tarefas que tradicionalmente consomem muitas horas dos profissionais. Sistemas inteligentes já podem, por exemplo, auxiliar na organização e classificação de documentos, na conciliação bancária, na identificação de inconsistências, na conferência de informações, no monitoramento de obrigações e no acompanhamento de mudanças regulatórias. Com isso, o papel do contador tende a se deslocar para atividades que dependem mais de conhecimento técnico e julgamento profissional, como explicar resultados, identificar riscos, interpretar indicadores, orientar decisões, avaliar cenários tributários e apoiar o empresário na gestão do negócio.

"Existe uma diferença enorme entre informar ao empresário que determinada despesa aumentou e explicar por que ela aumentou, qual impacto terá no caixa e o que ele pode fazer a respeito. A primeira atividade pode ser cada vez mais automatizada. A segunda exige conhecimento, contexto e capacidade de interpretação", explica Frizzarin.

Essa transformação pode ser especialmente relevante para pequenas e médias empresas. Em muitos negócios menores, o contador ainda representa uma das principais fontes externas de informação para o empresário. Quando o profissional consegue reduzir o tempo dedicado às rotinas operacionais, abre-se espaço para ampliar sua atuação como consultor e parceiro de gestão. Para uma pequena empresa, por exemplo, ter um contador que apenas processa informações é muito diferente de ter um profissional que consegue olhar os dados e dizer ao empresário onde estão os riscos, quais custos estão crescendo, como está a margem e o que precisa ser corrigido. A IA pode ajudar a tornar esse segundo modelo economicamente viável para uma parcela muito maior das PMEs.

O movimento também pode mudar o modelo de negócio dos próprios escritórios contábeis. Em vez de crescer exclusivamente aumentando o número de funcionários para acompanhar uma carteira maior de clientes, os escritórios podem utilizar automação e agentes de IA para ampliar sua capacidade operacional e, simultaneamente, elevar o nível de serviço oferecido. A Thomson Reuters aponta justamente essa possibilidade ao analisar o impacto da IA sobre o setor, visto que a automação de tarefas rotineiras pode liberar profissionais para serviços de maior valor e ajudar os escritórios a enfrentar desafios relacionados à escassez de talentos.

Para Frizzarin, a principal mudança não está na importância da profissão, mas na natureza da contribuição que o profissional oferece. O especialista acredita que o pior cenário seria imaginar que a IA vai tornar o contador desnecessário, mas o que está acontecendo é o contrário. Quanto mais informação uma empresa produz, maior é a necessidade de alguém capaz de interpretar essa informação corretamente, entender o contexto e orientar o empresário. Isso também significa que a formação do profissional precisará acompanhar a transformação. Além do conhecimento contábil e tributário, competências como análise de dados, interpretação de indicadores, comunicação, visão de negócios e domínio de ferramentas digitais tendem a ganhar importância.

"O contador do futuro não será aquele que sabe fazer mais lançamentos ou conferir mais documentos. Será aquele que consegue transformar informação contábil em inteligência para o negócio. A tecnologia cuidará cada vez mais do processamento; o diferencial humano estará na interpretação", finaliza o CEO da QYON.



kate_sept2004_CANVA