www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410

Quarta-feira,
14 de outubro de 2026

Ano XXII - Nº 5.687

Empresas & Negócios



Dominic

RANKING REVELA DIFERENÇAS ENTRE OS PRINCIPAIS MODELOS



QUAL É A MELHOR INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL PARA SUA EMPRESA?

Leia na página 8

Garantias pagas avançam e ajudam a profissionalizar gestão de risco no mercado de locação

Análise baseada em dados e tecnologia ganha espaço na avaliação de inquilinos

O mercado brasileiro de locação passa por uma transformação silenciosa na forma como proprietários e imobiliárias administram o risco de inadimplência. As chamadas garantias pagas, como seguro fiança e fiança onerosa, já representam 37% dos contratos de aluguel no país, contra apenas 4% em 2017. Em menos de uma década, a participação dessa modalidade cresceu mais de nove vezes. Os dados são da plataforma de gestão empresarial Superlógica.

A análise mostra uma mudança estrutural na forma como o mercado brasileiro administra o risco de locação. Para a Avalyst, empresa especializada em garantia locatícia digital, a transformação está diretamente relacionada à combinação entre tecnologia, análise de dados e busca por maior eficiência na aprovação de contratos.

"As garantidoras digitais se tornaram grandes aliadas das imobiliárias porque conseguem qualificar um candidato em poucos minutos e tornar a decisão de locação muito mais rápida. O fiador tradicional exige tempo, documentos e a disponibilidade de uma terceira pessoa. A garantia digital elimina essas barreiras", afirma Rogério Tavares, CEO da Avalyst.

O avanço ocorre paralelamente à perda de espaço do fiador tradicional, cuja participação caiu de 60% para 25% no mesmo período, entre 2017 e 2026. Atualmente, mais de 90% dos contratos de locação contam com algum tipo de garantia, sinalizando um mercado cada vez mais estruturado em torno de mecanismos de proteção e gestão de risco.

A mudança ganha relevância diante do cenário de inadimplência no país. Em julho deste ano o Brasil alcançou 83,9 milhões de consumidores inadimplentes, segundo a Serasa, o maior número da série histórica da instituição.

Tecnologia amplia capacidade de análise

Por trás dessa transformação está uma combinação de tecnologia, dados e análise de comportamento. As garantidoras digitais utilizam sistemas próprios, consultas a operadoras de crédito e diferentes plataformas de segurança para avaliar o perfil financeiro dos candidatos à locação.

Magnific



> "As garantidoras digitais se tornaram grandes aliadas das imobiliárias porque conseguem qualificar um candidato em poucos minutos e tornar a decisão de locação muito mais rápida. O fiador tradicional exige tempo, documentos e a disponibilidade de uma terceira pessoa. A garantia digital elimina essas barreiras

Na prática, a análise considera não apenas a existência de dívidas, mas também aspectos como comportamento de consumo, comprometimento da renda e histórico financeiro. A combinação desses dados permite identificar com maior precisão o perfil de risco de cada candidato e, consequentemente, contribuir para a formação de carteiras mais saudáveis para as imobiliárias.

"Além das consultas de crédito, avaliamos o comportamento de consumo do potencial inquilino, o quanto da renda já está comprometido e as dívidas existentes. Também acompanhamos estudos sobre novos indicadores de comportamento. Qualquer dado novo só entra na análise com transparência, consentimento do candidato e total conformidade com a LGPD", acrescenta o CEO da Avalyst.

Segundo ele, o objetivo não é simplesmente aumentar o rigor da aprovação, mas tornar a análise mais precisa e equilibrada. "Queremos ampliar o acesso à locação para quem tem um bom perfil, mas pouco histórico de crédito. A tecnologia permite uma avaliação mais completa e, potencialmente, mais justa", explica Tavares.

Da análise de risco à entrega das chaves

A digitalização também muda a experiência de quem procura um imóvel. Ao substituir a dependência de um fiador, a garantia digital dá maior autonomia ao inquilino, que pode avançar com a locação sem precisar mobilizar familiares ou terceiros.

Para as imobiliárias, o principal ganho está na velocidade. Segundo a Avalyst, há situações em que a análise de um candidato pode ser concluída em menos de 30 segundos. "Analisar um candidato já foi o maior desafio do setor. Hoje não é mais. O próximo desafio é reduzir o tempo de toda a jornada de locação", diz Tavares.

A empresa trabalha com a perspectiva de que, em uma nova etapa de digitalização do mercado, seja possível entregar as chaves do imóvel em até 24 horas, desde a aprovação do candidato até a formalização da locação.

Negócios em Pauta

Divulgação:Trust Summit



3º Trust Summit 2026 terá foco na inteligência artificial e o futuro da cibersegurança

A 3ª edição do Trust Summit, evento organizado pela Trust Control, uma das principais empresas de cibersegurança do Norte e Nordeste, já tem data e local definidos: o encontro será no dia 29 de outubro, no Afago Mareiro Hotel, na Avenida Beira Mar, em Fortaleza. A programação, das 13h30 às 21h, promete um dia de imersão, conexões e grandes discussões sobre o futuro da cibersegurança, reunindo especialistas, executivos e profissionais do setor para debater tendências, ameaças e soluções para o mercado brasileiro, tendo como cenário os avanços da inteligência artificial e seus impactos sobre os negócios. "O Trust Summit 2026 é nosso principal evento ao longo do ano. Nós pretendemos ampliar cada vez mais seu alcance e profundidade, com atrações e conteúdos fundamentais para os profissionais da área de cibersegurança", explica Alberto Jorge, CEO da Trust Control e um dos organizadores do evento (https://www.trustcontrol.com.br/).

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

AI/3ª Semana de Inovação do Atlântico



Semana de Inovação do Atlântico

@Especialistas e profissionais de organizações como NVIDIA, M. Dias Branco, ENGIE Brasil, Codeminer42 e PUC-SP estarão reunidos na 3ª Semana de Inovação do Atlântico, até 15 de outubro, no Hotel Sonata de Iracema, em Fortaleza. Inteligência artificial aplicada à indústria e aos negócios, futuro do trabalho, desenvolvimento de software e tendências tecnológicas estão entre os principais temas da programação. Para os dias 14 e 15, as inscrições continuam abertas, com poucas vagas disponíveis. Entre os destaques estão Diogo Cortiz, professor da PUC-SP, colunista do UOL, cientista cognitivo e LinkedIn Top Voice; Pedro Mário, arquiteto de soluções da NVIDIA; Aristenio Monteiro, Tech Lead da Lenovo; Edy Silva, engenheiro de software da Codeminer42; e Carlos Simões, gerente Corporativo de Digitalização Industrial da M. Dias Branco (https://www.sympla.com.br/evento/3-semana-de-inovacao-atlantico/3571986).

Leia a coluna completa na página 2

Erros tributários podem drenar o caixa das empresas

A Receita identificou quase R$ 300 milhões em divergências de PIS e Cofins enquanto a Reforma Tributária aumenta a pressão por revisão fiscal e planejamento financeiro em 2026.

El Niño desafia calendário de marketing e pode mudar estratégia para 2027

Com campanhas, lançamentos e investimentos sendo definidos para o próximo ano, oscilações do clima colocam em discussão modelos de planejamento baseados em estações cada vez menos previsíveis.

Google, Apple, Microsoft, Amazon e Meta estão atrás da mesma coisa

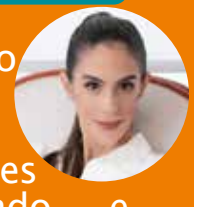
Google, Microsoft, Apple, Meta e Amazon nasceram de negócios muito diferentes, mas chegaram ao topo seguindo uma lógica semelhante: nenhuma delas permaneceu limitada ao produto que a tornou conhecida.

Mentalidade de riscos é diferente de gestão de riscos

Existe uma frase muito comum nas empresas: "segurança é prioridade".

Para informações sobre o
MERCADO FINANCEIRO
faça a leitura do
QR Code com seu celular

Espaço Jurídico

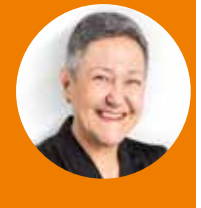


A eleição venceu os deepfakes no atacado — e perdeu no varejo

Giovanna Araujo

Leia na página 4

A Mente do Cliente



Quem escuta você às duas da manhã?

Neiva Mendes

Leia na página 5

A Outra Sala



O Gestor Recebeu a Estratégia em PDF. Agora Precisa Transformá-La em Verdade.

Ana Luisa Winckler

Leia na página 5

OPINIÃO

Papel da conectividade satelital no crescimento do IoT

Andreia Rosa (*)

Em 2025, o Brasil adicionou 6,4 milhões de novas conexões de Internet das Coisas (IoT), encerrando o ano com 53,7 milhões de acessos desse tipo, o que representa um crescimento de 13,6% na comparação com o ano anterior. No mesmo período, o crescimento das linhas destinadas a pessoas foi de 366 mil acessos, segundo a Anatel.

No ano passado, aproximadamente 95% do crescimento de novos acessos veio de conexões IoT, contra cerca de 5% de linhas humanas. Em termos percentuais, o crescimento do IoT em 2025 foi de 13,6%. Para efeito de comparação, em 2024 foi de 9,9%. Em 2026 o Brasil já soma 57,9 milhões de acessos IoT, de acordo com a agência.

Não há dúvida de que o país avança na adoção de IoT e se consolida como principal hub da tecnologia na América Latina. Segundo a consultoria Grand View Research, em 2024 o mercado brasileiro de dispositivos IoT movimentou US$ 1,6 bilhão e deve ultrapassar os US$ 4,1 bilhões em 2030, com um crescimento anual estimado de 16,5% até 2030.

O desenvolvimento do IoT e do M2M acontece por uma série de fatores como a manutenção da isenção do Fistel (Fundo de Fiscalização de Instalação) para estes dispositivos, a redução no custo do hardware, a expansão da conectividade móvel, a demanda por eficiência nos setores produtivos e medidas para melhorar o monitoramento de veículos e cargas, aumentando a segurança patrimonial e otimizando as operações logísticas. Outros fatores incluem o avanço em tecnologias como cloud, análise de dados e IA que agregam mais valor aos projetos de IoT e M2M nas empresas.

Satélites LEO redefinem o mercado de IoT Brasil

A expansão do IoT acontece em paralelo com o crescimento da adoção da conexão por meio de constelações de satélites de baixa órbita (LEO). Apesar de não ser o principal responsável pelo crescimento do IoT no Brasil, esse tipo de conexão já contribui para o mercado e pode se tornar um dos principais habilitadores da próxima fase de expansão, levando conectividade IoT a áreas onde redes terrestres são insuficientes ou economicamente inviáveis.

Esse tipo de conexão pode solucionar o principal desafio dos fornecedores de soluções, serviços ou produtos relacionados ao IoT, entrevistados na pesquisa Panorama do IoT no Brasil 2026, que é a infraestrutura de conectividade. Para 24,5% dos entrevistados, embora haja avanços, ainda existem limitações relevantes na cobertura, estabilidade e qualidade das redes, especialmente fora dos grandes centros e em aplicações que exigem alta confiabilidade.

Os avanços na conexão satelital LEO tornaram essa tecnologia acessível para muitas implantações de IoT devido aos custos mais reduzidos em comparação à conexão com satélites geoestacionários, compatibilidade dos dispositivos já usados na conexão móvel, por meio de protocolos padronizados, que possibilitam desde comunicações unidirecionais de baixa complexidade até aplicações bidirecionais de IoT.

As constelações de satélites de baixa órbita possibilitam eliminar os gaps de cobertura das redes terrestres ampliando a área de funcionamento do IoT em localidades rurais, rodovias, no setor de mineração, energia, logística, localizados em regiões onde as redes terrestres, móvel ou fixa, não estão disponíveis. Isso possibilita que os dispositivos de IoT transmitam dados de qualquer lugar e de forma contínua.

Essas valências são importantes considerando que segundo a pesquisa Panorama do IoT no Brasil, a principal aplicação da tecnologia é o monitoramento de equipamentos com 50% das respostas e a gestão de frota e rastreamento é a terceira principal aplicação segundo os respondentes com 12,5% dos apontamentos. As informações identificadas na pesquisa evidenciam o uso da tecnologia para controle de ativos, manutenção preventiva e redução de falhas, trabalhos que são potencializados com a conexão contínua, sem pontos de sombra.

Decisões baseadas em dados

A segunda aplicação mais citada no Panorama do IoT no Brasil é a gestão de dados e análises, com 25% das respostas. Isso indica que as empresas começam a avançar na utilização das informações geradas pelos dispositivos para a tomada de decisão. A conectividade contínua propicia aumentar o valor gerado por essa coleta e envio de dados.

As constelações de satélites permitem criar a infraestrutura necessária para que máquinas possam transmitir dados continuamente, sistemas possam conversar entre si e empresas possam acompanhar operações remotas em tempo real, independentemente da localização do dispositivo. Esse tipo de conectividade é essencial para um país com as dimensões do Brasil e em que minas, fazendas, rodovias, linhas de transmissão, usinas e grandes obras frequentemente estão distantes dos grandes centros urbanos e da infraestrutura de conexão terrestre.

Com uma conectividade contínua os dados gerados pelos dispositivos deixam de ficar isolados e podem ser analisados em tempo real. O que torna mais precisa a manutenção preditiva para identificar sinais precoces de desgaste ou falha e a emissão de alertas antes que um problema ocorra. Essa mudança de uma manutenção reativa para proativa reduz o tempo de inatividade, prolonga o ciclo de vida dos ativos e diminui os custos operacionais.

Em aplicações como o setor de óleo e gás, por exemplo, sensores de vibração e pressão instalados em um poço, localizado em uma área remota, podem emitir alertas caso sejam detectadas leituras fora dos parâmetros normais. Esses alertas podem ser enviados por meio da conexão satelital ao centro de operações. Dessa forma, as equipes de manutenção, ou um drone, podem avaliar a situação e aplicar a solução correta, evitando deslocamentos desnecessários.

Uma estratégia de conectividade híbrida com uma infraestrutura mais resiliente ajuda a solucionar um dos fatores que impede o maior avanço do IoT e aumenta o valor gerado pelos projetos em desenvolvimento com maior disponibilidade de dados. Mas é necessário que o profissionalismo no desenvolvimento do projeto também aconteça no momento de planejar e implementar a infraestrutura e conexão.

A conexão por satélites de baixa órbita não deve ser encarada como um improviso ou quebra-galho com soluções criadas para atender o uso doméstico e sem o atendimento especializado e os acordos de nível de serviço precisam ser compatíveis com operações críticas.

É necessária a adoção de soluções corporativas de conexão com monitoramento, gestão centralizada, oferta de disponibilidade, segurança, estabilidade e continuidade operacional, o que reduz riscos de perda de pacotes de dados e garante o envio constante dos dados seja para saber onde um ativo está, tomar decisões críticas que aumentam a produção ou promover a segurança pessoal e patrimonial.

(*) Especialista de Produtos e Vendas da Deutsche Telekom Global Business Solutions Brasil.

Hackers atacam redes de supermercados na Europa

No final de semana passado, um ataque cibernético em larga escala afetou supermercados na França, Bélgica e Holanda, segundo relatos da imprensa europeia. O incidente teria comprometido sistemas de refrigeração, etiquetas eletrônicas de preços e plataformas de entrega, causando prejuízos já estimados em centenas de milhares de euros.

Vivaldo José Breternitz (*)

Julia_Mascardo_CANVA



Na França, a rede Coopérative U confirmou que desde a noite de domingo suas instalações de refrigeração foram atingidas. O presidente do grupo, Dominique Schelcher classificou o episódio como "extremamente grave" e afirmou que equipes foram mobilizadas para reparar os danos e investigar a origem da invasão.

Segundo o jornal *La Dépêche*, de Toulouse, hackers manipularam os controles de refrigeradores e congeladores conectados à internet, elevando suas temperaturas a 50ºC. As perdas iniciais já se aproximam de 300 mil euros, mas podem chegar a milhões em todo o país; a rede Carrefour, presente no Brasil, também foi atacada.

Na Holanda, a rede de notícias *NOS* informou que grandes redes como Albert Heijn, Etos e Gall & Gall tiveram seus sites derrubados, impactando entregas; etiquetas eletrônicas de preços ficaram comprometidas. Em comunicado, a rede Albert Heijn disse ter adotado medidas de proteção, incluindo a retirada do ar preventiva de parte de seus sistemas.

A Bélgica também registrou problemas: a rede Delhaize, pertencente ao grupo Albert Heijn, relatou interrupções no funcionamento de seus sistemas. Imagens divulgadas nas redes sociais mostram lojas em Amsterdã alertando clientes sobre falhas nos preços e suspensão de programas de fidelidade.

Ainda não está claro se os ataques nos três países estão relacionados, nem a extensão total da ofensiva.

Fatos como esses permitem questionar a real de necessidade de conexão de determinados aparelhos à internet, o que permite ataques como os relatados; é oportuno lembrar que, há alguns dias, refrigeradores da marca LG, instalados em residências na Coréia do Sul, saíram do ar em função de problemas de software.

Além disso, esses eventos mostram que importância cada vez maior deve ser dada à cibersegurança.

(*) 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

delaware Brasil combina metodologia SAP Grow Fast e IA para acelerar implementações de ERP

@Com a crescente pressão por modernização tecnológica e resultados mais rápidos, as empresas têm buscado alternativas para implementar sistemas de gestão de forma ágil, sem comprometer a operação ou assumir riscos excessivos ao longo do projeto. Para atender a essa demanda, a delaware Brasil, multinacional de consultoria em tecnologia e sistemas de gestão, lança sua oferta de implementação acelerada do SAP Cloud ERP, baseada na metodologia SAP Grow Fast e enriquecida por aceleradores próprios de entrega. A proposta foi desenvolvida para empresas que desejam acelerar sua jornada para a nuvem por meio de uma abordagem estruturada, baseada em melhores práticas de mercado, escopo predefinido e governança desde as primeiras etapas do projeto, sem ficar meses em um projeto de implementação. O objetivo é simplificar a adoção do ERP, reduzir a complexidade da implementação e acelerar a geração de valor para o negócio (http://www.delaware.pro/pt-br).

Xiaomi Smart Band 11 Active chega ao Brasil

@LA Xiaomi lança no Brasil a Xiaomi Smart Band 11 Active, pulseira inteligente que combina recursos voltados à prática de atividades físicas, indicadores de saúde e diferentes momentos da rotina. O modelo oferece 50 modos de treino e bateria com autonomia de até 21 dias. Mais opções para os treinos Com 50 modos de treino, a Xiaomi Smart Band 11 Active oferece opções para diferentes tipos de atividades físicas e permite registrar informações sobre os exercícios realizados. O modelo também conta com resistência à água de 5 ATM, adequada para situações do dia a dia, como contato com água e respingos. Na parte de saúde e bem-estar, a pulseira realiza monitoramento contínuo da frequência cardíaca e oferece recursos para verificar níveis de SpO_2, sono e estresse, além de informações sobre o ciclo menstrual. Os dados registrados podem ser consultados pelo aplicativo Mi Fitness.

Parceria entre Proxy Media e Afilio movimenta mais de R$ 20 milhões em vendas por ano

@A Proxy Media e a Afilio mantêm há 13 anos uma parceria voltada à geração de negócios por meio do marketing de afiliação, que atualmente movimenta mais de R$ 20 milhões em vendas por ano. A operação conecta grandes anunciantes à rede de clubes de vantagens da Proxy Media, que reúne mais de 300 parceiros. Entre as marcas que integram a operação estão Buser, Hering, Hotéis.com e Óticas Diniz. A Afilio atua na conexão entre anunciantes e publishers, oferecendo tecnologia, gestão e estrutura para campanhas de performance. A Proxy Media distribui essas ofertas por meio dos clubes parceiros, que disponibilizam benefícios, cupons e condições comerciais a suas bases de relacionamento (https://proxymedia.com.br/).

Just Dance®: Decades of Hits é disponibilizado mundialmente

@A Ubisoft acaba de anunciar que Just Dance: Decades of Hits, uma nova experiência de dança que percorre diferentes eras da música, já está disponível mundialmente para Nintendo Switch™, PlayStation® 5 e Xbox Series X|S. A edição para Nintendo Switch™ 2 chega em 10 de novembro de 2026 e estará disponível como atualização gratuita para jogadores de Nintendo Switch™. Criado para proporcionar momentos inesquecíveis de diversão entre amigos e familiares, Just Dance: Decades of Hits reúne todas as eras em uma única pista de dança (https://www.ubisoft.com/en-us/company/about-us).

GFT e Itaú Unibanco constroem solução baseada em IA para acelerar a migração de sistemas do banco

@O Itaú Unibanco e a GFT Technologies consolidam um novo modelo para levar à nuvem seus sistemas batch - rotinas essenciais do dia a dia bancário historicamente executadas em mainframe, base tecnológica tradicional do setor, e que processam grandes volumes de transações de uma só vez, em horários programados, como fechamentos, liquidações e conciliações. O projeto é parte do plano de modernização e migração da plataforma do banco para a nuvem, iniciado em 2018, que mantém seus sistemas competitivos e preparados para incorporar novas tecnologias que apoiam seus serviços e a construção e evolução de seus produtos. O modelo tem como base a ferramenta Batch2Cloud, desenvolvida pela GFT em parceria com o banco, e integra o ecossistema de IA Wynxx - plataforma de IA Generativa da GFT.

IA já representa quase um terço (28%) dos incidentes internos de segurança

@A adoção da inteligência artificial está transformando o cenário de segurança das organizações. De acordo com o novo relatório Mind of the CISO: The New Insider, da Trellix, líder global em ciber-resiliência para a era da IA, 95% dos líderes responsáveis pela segurança consultados registraram, nos últimos 12 meses, pelo menos um incidente relacionado a ações de sistemas de IA ou autônomos. Em média, essas ações representaram 28% dos incidentes associados a riscos internos. O relatório também destaca o impacto financeiro dos incidentes provocados por agentes internos, com um custo médio de US$ 2,4 milhões. Além disso, 56% das organizações relataram perda de dados, 49% registraram interrupções operacionais ou períodos de inatividade e 48% enfrentaram violações regulatórias ou legais como consequência desses incidentes (https://www.trellix.com/mind-of-the-ciso/the-new-insider/).

EVEO acelera plano de R$ 500 milhões até 2030

@A EVEO, maior empresa de servidores dedicados e private cloud do Brasil, avança em seu plano estratégico de alcançar R$ 500 milhões em receita até 2030 após encerrar o primeiro semestre de 2026 com crescimento de aproximadamente 75% em relação ao mesmo período do ano anterior. O desempenho reflete a consolidação de um ciclo de expansão impulsionado pela crescente demanda por soluções de private cloud e infraestrutura para inteligência artificial, além de investimentos contínuos em tecnologia, pessoas e experiência do cliente. Os resultados operacionais refletem esse momento de crescimento. No período, a companhia registrou aumento de 70% em receita recorrente, crescimento de 55% no ticket médio dos novos contratos e expansão de 63% na base de clientes em relação ao mesmo período de 2025. Os números se somam a uma base já validada: a companhia cresceu 87% em receita recorrente em 2025, em demonstrações financeiras auditadas pela Forvis Mazars, e conta com a XP Asset como investidora institucional (https://www.eveo.com.br/).

Empresas & Negócios

José Hamilton Mancuso (1936/2017) | **Laurinda Machado Lobato (1941-2021)** | **José Leonil Lobato (1939-2026)**

Responsável: **Lilian Mancuso**

Editorias
Economia: Nelson Tucci (nelson.tucci@netjen.com.br)
Mercado/Negócios/Tecnologia/Agronegócios/
Espaço empresarial: Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br);
Livros: Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)
Comercial: comercial@netjen.com.br
Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; *Editoração Eletrônica:* Ricardo Souza.
Revisão: Maria Cecília Camargo; *Serviço informativo:* Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Colaboradores: Ana Luisa Winckler, Carol Olival, Claudia Lazzarotto, Denise Debiasi, Fabiana Monteiro, Geraldo Nunes, Heródoto Barbeiro e Neiva Mendes

ISSN 2595-8410

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.

Segurança Hídrica, o "ouro do século XXI" em pauta

A água é uma variável estratégica, diz CNI

A Confederação Nacional da Indústria (CNI) apresentou o estudo "Segurança Hídrica Industrial: O Papel da Dessalinização no Brasil" durante o Congresso ALADYR Brasil 2026, realizado pela Associação Latino-Americana de Dessalinização e Reúso de Água, em São Paulo. A publicação traça um panorama sobre a maturidade tecnológica, custos de investimento, impactos ambientais e oportunidades de financiamento para assegurar o suprimento hídrico da indústria brasileira.


Issamsarkinha_CANVA

A dessalinização consiste na remoção do sal e de outros minerais da água do mar ou da água salobra, o que viabiliza o uso para consumo humano e atividades produtivas. O método de dessalinização mais usado atualmente é a Osmose Reversa (OR). Nesse processo, a água passa por membranas semipermeáveis sob pressão, capazes de reter sais e impurezas dissolvidos. A CNI acredita que a dessalinização pode reduzir riscos operacionais, assegurar a continuidade produtiva e fortalecer a sustentabilidade do setor produtivo.

"Segurança hídrica, hoje, é competitividade. Para a indústria, a água deixou de ser apenas uma pauta ambiental e passou a ser uma variável estratégica, que define onde se investe, como se produz e se a operação resiste a uma crise. Reúso e dessalinização são respostas concretas de adaptação à mudança do clima", afirmou o diretor de Relações Institucionais da CNI, Roberto de Oliveira Muniz.

Escassez na América Latina

O estudo foi apresentado aos especialistas latino-americanos pelo gerente de Recursos Naturais da CNI, Mário Cardoso, no painel "Mudanças climáticas e segurança hídrica: desafios para a economia latino-americana". Ele discorreu sobre o impacto da mudança do clima na economia. Segundo o Atlas Digital de Desastres no Brasil, eventos climáticos atingiram 83% dos municípios brasileiros entre 2014 e 2023, afetaram 177 milhões de pessoas e causaram prejuízos de R$ 421 bilhões. Um estudo do Ministério do Planejamento e Orçamento, feito no âmbito da Estratégia Brasil 2050, estima que a inação climática pode custar até R$ 17,1 trilhões ao PIB até 2050 e eliminar 4,4 milhões de empregos.

Na América Latina, cerca de 150 milhões de pessoas vivem em situação de escassez hídrica. No Brasil, a água é abundante no agregado, mas mal distribuída: 81% da água superficial está na Amazônia, enquanto o semiárido nordestino enfrenta escassez crônica. A indústria demandou cerca de 175 m³/s de água em 2025, segundo a ANA.

Embora a energia elétrica ainda represente entre 40% e 60% dos custos operacionais (OPEX) de uma usina de dessalinização, os benchmarks para o setor industrial no Brasil já se situam entre US$ 0,5 e US$ 0,8 por m³ de água produzida. A média global de investimento em capital (CAPEX) para projetos em larga escala gira em torno de US$ 900 por m³/dia de capacidade instalada.

Cases nacionais apresentados

ArcelorMittal Tubarão (ES): Maior usina de dessalinização de água do mar do Brasil, recebeu investimento de R$ 50 milhões e possui capacidade inicial de 500 m³/h (suficiente para abastecer 80 mil pessoas). A planta conta com sistema de recuperação de energia de alta pressão que reduz em 50% o consumo elétrico.

Fortaleza (CE): Parceria Público-Privada (PPP) de 30 anos com a Cagece e o Consórcio Águas de Fortaleza, envolvendo R$ 3,1 bilhões em valor total e R$ 526 milhões em investimentos diretos para construir uma usina com capacidade de 1 m³/s (31,5 milhões de m³/ano).

Fernando de Noronha (PE): O investimento de R$ 22 milhões da Compesa na usina do arquipélago gerou um ganho de 85,7% na receita da concessionária e acabou com o racionamento hídrico na ilha.

CPFL (RN): Sistema fotovoltaico integrado à dessalinização que leva água potável a mais de 800 famílias no semiárido potiguar.

Anbima alerta para prazo de certificações no mercado financeiro

Profissionais do mercado financeiro que possuem as certificações CPA-10, CPA-20 ou CEA têm até 31 de dezembro para concluir a adequação ao novo modelo da Anbima (Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais). Após essa data, quem não tiver cumprido o estudo das microcertificações obrigatórias e efetivado o pagamento da atualização, perderá a credencial atual e precisará reiniciar o processo de certificação.

A mudança faz parte da atualização do modelo de certificações, anunciada em 2024, que passou a ser composto pela CPA (Certificação Profissional Anbima), C-Pro R (Certificado Profissional Anbima de Relacionamento) e C-Pro I (Certificado Profissional Anbima de Investimento). As novas certificações foram estruturadas com base nas diferentes atividades exercidas pelos profissionais do mercado.

"Chegamos à etapa decisiva da transição. As instituições financeiras também têm papel fundamental na orientação de suas equipes", afirma Fernanda Mateus, gerente-executiva de Educação da Anbima.

Sustenta habilidade arquitetônica

Alexandre Dias Guarino (*)

Sustentabilidade, é a habilidade de ser sustentável, de ser capaz de respeitar o todo, de garantir o justo para todos. No caso podemos falar do justo para o meio ambiente, afinal todos habitamos nele seja natural ou artificial, e claro, usamos deste meio ambiente coletivo.

A palavra chave é coletivo, o que abrange a todas as pessoas e seres vivos, bem como todo o substrato do ambiente que habitamos, e com isso surgiu, como muitos sabem, as preocupações com a sustentabilidade e a ecologia.

O primeiro foca na proteção do meio natural, na redução da poluição, no melhor uso da água, recursos naturais e energéticos. E também foca no meio social, garantindo os direitos humanos e melhora na qualidade de vida das pessoas, envolve também a sustentabilidade econômica desde a economia de recursos que trazem economia financeira, bem como o engajamento de comunidades na economia como um todo.

A ecologia, no caso, visa o estudo dos seres vivos e suas relações sociais e como usam do meio que habitam. Então a sustentabilidade é ecológica mesmo se falarmos de uma ecologia do meio ambiente construído pelos seres humanos, as cidades. Na Arquitetura e Urbanismo acabamos estudando a conseqüência desta vida urbana.

Há uns 10.000 anos ou mais, as pessoas foram se aproximando por proteção e agricultura; ser sustentável era natural para elas, precisavam cuidar da natureza para garantir o sustento, fazendo parte do ecossistema.

Após a industrialização que nos desprendeu deste ecossistema, acreditávamos ser superiores à natureza, capazes de retificar um rio e o dominar. Esta ingenuidade nos custou enchentes, doenças, poluição, desmatamento e destruição da natureza.

Felizmente de umas décadas pra cá percebemos nossos erros e buscamos ser mais sustentáveis para o mundo que dividimos com todos os outros seres vivos. Pois afinal, fazemos parte de um todo vivo nesta biosfera.

Esta conscientização na Arquitetura e Urbanismo data da década de 1980, contudo em 1993 William McDonough realiza um discurso com força de homilia na Catedral São João, o Divino, em NY, conclamando a comunidade arquitetônica a uma nova agenda ética focada no respeito à vida humana, ao mundo natural e seus processos complexos.

Seu manifesto/sermão abordou muitos pontos e conceitos importantes para a Arquitetura sustentável, conceitos estes usados até hoje. McDonough cita três características do que chamou de "configuração da Natureza":

1. Na natureza todos os materiais já estão presentes, pedras, barro, madeira, água, ar, etc. E tudo é reciclável.
2. Na natureza a energia solar é fundamental, ela provê do sol e é retransmitida por toda a cadeia alimentar.
3. Na natureza a biodiversidade tem um papel de equilíbrio e gestão definido pelas suas relações ecológicas, simbióticas.

A proposta aqui é apresentar de onde nasceu e quais são os pontos iniciais da Arquitetura sustentável, McDonough não foi o primeiro a expressar preocupações ambientais, mas foi o que trouxe um marco para esta questão, tal como em nosso artigo ele pondera sobre a história da ação humana sobre a natureza, e apresenta conceitos para que possamos projetar e construir com a natureza, não contra ela. Por isso precisamos pensar na configuração da natureza e agir como ela.

(*) Alexandre Dias Guarino é arquiteto, Mestre em Arquitetura e Urbanismo pela Universidade Mackenzie, está a frente do escritório z!Arquitetura. É ativista da causa da E.M. Tem o canal Arquitetura, em teoria!z, no youtube.

MUNDO ESG

nelson.tucci@netjen.com.br

Pendura/Dívidas

Análise realizada pelo Núcleo de Comunicação e Inteligência do Sistema Fecomércio-Sesc-Senac, com dados da Pesquisa de Endividamento de Inadimplência do Consumidor (PEIC), indica que Sergipe reúne, ao mesmo tempo, uma proporção de famílias endividadas acima da média observada nas capitais brasileiras e indicadores de inadimplência inferiores aos registrados no país. Em agosto de 2026, 86% das famílias sergipanas tinham algum tipo de dívida, contra 82% no conjunto das famílias pesquisadas pela PEIC Brasil, desenvolvida pela Confederação Nacional do Comércio (CNC). Mas, quando o foco passa do tamanho do endividamento para a capacidade de honrar os compromissos, o quadro muda: 23,2% das famílias em Sergipe estão com dívidas em atraso, ante 29,9% no Brasil.

Gastronomia/Criativa

A Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel) participará do painel "Educação Criativa e Inovadora com abordagem STEAM", neste dia 14, na Universidade Federal de Viçosa (UFV). A entidade será representada por Lílian Silva, líder de sustentabilidade, e Lívia Carla, líder de processos ASG, que apresentarão o tema "Núcleo Abrasel Morro da Mariquinha. Street Art Tour 2026 – Conexões Lusófonas", com foco na relação entre cultura, arte, turismo e gastronomia para a geração de valor para a comunidade. A participação da entidade é resultado do recente acordo de cooperação firmado entre a Associação e a UNESCO Chair in Creative Economy & Public Policies, cujo objetivo é estabelecer cooperação para produção de dados, conhecimento e desenvolvimento de metodologias a partir da gastronomia. A participação integra a programação da III Conferência Internacional de Economia Criativa e Políticas Públicas, realizada na UFV que termina dia 15 de outubro.

Saneantes & Cosméticos

A Mérieux NutriSciences, líder global em soluções e análises para processos industriais, confirmou presença na Abisa Nordeste 2026, que será realizada nos dias 15 e 16 próximos, em Natal (RN). Durante o evento, a empresa vai apresentar suas soluções de ponta e expertise voltadas especialmente para as indústrias de saneantes e cosméticos. Com forte atuação em setores como meio ambiente, alimentos, agroquímicos, fármacos, saneantes e cosméticos, a companhia levará ao Nordeste o que há de mais moderno em segurança, controle de qualidade e análises voltadas para registro junto a Anvisa. Com 50 anos de experiência para atender às necessidades do setor de meio ambiente, alimentos, agroquímicos, fármacos e saneantes, a Mérieux Nutrisciences oferece soluções abrangentes que vão desde o desenvolvimento de produtos até a adequação ao mercado, passando pelo apoio aos desafios regulatórios das indústrias.

Coleta de óleo/Preserva

A iniciativa de coleta de óleo de cozinha usado do Projeto Omìayê na Universidade Federal Fluminense (UFF) já contribuiu para preservar mais de 1 milhão de litros de água, considerando a estimativa que cada litro de óleo descartado inadequadamente pode contaminar até 25 mil litros de água. Desenvolvido pelo Instituto Singular–Ideias Inovadoras (ISII), o projeto mantém pontos de coleta nos campi Gragoatá, Valonguinho e Praia Vermelha e, após mais de um ano de atuação, teve sua colaboração com a universidade renovada. Com a continuidade da parceria, o projeto busca ampliar a participação de estudantes, professores, técnicos, demais integrantes da comunidade acadêmica e da população do entorno na destinação correta do resíduo. O óleo arrecadado nos campi é encaminhado à EcoFábrica Omì, na comunidade da Mangueira, Zona Norte do Rio, onde é reaproveitado como matéria-prima para a produção de produtos de limpeza que incorporam microrganismos biorremediadores, tecnologia inédita desenvolvida a partir da parceria com a UFF.

Empresas & Negócios



NEGÓCIOS em PAUTA

nelson.tucci@netjen.com.br

GOL/GPT

A Gol Linhas Aéreas anuncia mais um passo histórico na digitalização da experiência do cliente. A companhia anuncia o lançamento de uma integração inédita e exclusiva com o ChatGPT, tornando-se a primeira empresa aérea da América Latina a permitir a realização de *check-in* e geração do cartão de embarque diretamente no ambiente do assistente de inteligência artificial da OpenAI. "A inovação na Gol sempre esteve a serviço de simplificar a vida do cliente, otimizando o seu tempo e promovendo experiências mais fluidas. A integração com o ChatGPT oferece uma alternativa conversacional rápida e que pode ser facilmente automatizada com a criação de agentes", destaca Luiz Borrego, CIO da Gol. O Sistema estará disponível para toda a base de clientes em 19 de outubro, sem custos adicionais. O passageiro acessa o ChatGPT (no aplicativo de celular ou na web), digita @gol e solicita a visualização das suas viagens.

Audiovisual/Conexões globais

DiALAB Industry abre inscrições para impulsionar negócios no audiovisual e conectar projetos a players internacionais. Estão abertas as inscrições para o DiALAB Industry, frente de negócios e mercado do DiALAB Film & Media Festival. O evento internacional, realizado em Salvador (BA), posiciona a capital baiana como o epicentro do audiovisual negro, do mercado criativo e das conexões globais na Ibero-América. Voltado a profissionais, realizadores e produtores, a ação de mercado, que acontece de 03 a 05 de dezembro, tem como foco a geração de oportunidades concretas de negócios e a construção de alianças estratégicas de médio e longo prazo. Quem deseja participar das rodadas de negociação tem até 27 de outubro para se inscrever (https://www.dialab.me/).

Turquia/Reaproximação

A Associação Comercial de São Paulo recebeu a cônsul-geral da Turquia em São Paulo, Zeynep Kaleli, para discutir iniciativas de aproximação entre as comunidades empresariais dos dois países e oportunidades de ampliação das relações comerciais. O encontro contou com a participação de Alfredo Cotait Neto, presidente da ACSP, que comentou: "Somos países complementares, compartilhamos dos mesmos problemas e mantemos uma boa relação comercial". De janeiro a setembro deste ano, as exportações brasileiras para a Turquia alcançaram US$ 4,2 bilhões segundo a plataforma do governo Comex Stat. Esse número demonstra a relevância do mercado turco para o comércio exterior brasileiro

Bruxas/Business

Há mais coisas entre o céu e a terra do que supõe a vã filosofia... (Shakespeare)

Nos dias 17 e 18 deste mês, o Club Homs (Av. Paulista, 735) recebe a edição anual do "**Mercado das Bruxas** 2026", das 10h às 20h. Evento reunirá mais de 80 expositores, 28 oraculistas, atendimentos terapêuticos e atividades gratuitas. A expectativa é receber 30 mil visitantes ao longo dos dois dias. Realizado na véspera do Samhain, sabbat que marca o Ano Novo na tradição de muitas vertentes da bruxaria, o encontro propõe uma imersão no universo místico, com experiências ligadas à espiritualidade, à magia natural e ao autoconhecimento. A programação acontece das 10h às 20h, com entrada para quem deseja conhecer diferentes práticas e tradições do universo esotérico.

ESPAÇO JURÍDICO



Giovanna Araujo (*)

A eleição venceu os deepfakes no atacado — e perdeu no varejo

No domingo do primeiro turno, o presidente do TSE, Nunes Marques, anunciou uma eleição "sem ocorrências capazes de comprometer o exercício do voto". O número que sustenta a frase impressiona: as denúncias de desinformação e ameaças à integridade do pleito caíram de 18.487, em 2022, para 2.606 — queda de 86%, que o ministro atribuiu à colaboração das plataformas na aplicação das regras e na remoção de conteúdo ilegal.

Era o primeiro teste nacional do arcabouço que a Justiça Eleitoral montou desde 2024, na ausência de lei de IA: a Resolução 23.755, que exige rótulo em conteúdo sintético e veda deepfakes, o acordo com big techs e provedores de IA, os planos de conformidade das plataformas, a tese fixada em setembro. Pelo placar oficial, o modelo brasileiro de regular na prática — por resolução, sem marco legal — produziu efeito mensurável.

Mas há um segundo placar. O projeto VigIA monitorou 920 peças de mídia geradas por IA na campanha: 554 eram deepfakes e só 40% traziam o rótulo exigido — a pesquisadora Cristina Tardáguila relatou achar quase um conteúdo irregular por hora. O detalhe que importa: das 549 publicações em violação, 525 vieram de contas anônimas e cidadãos comuns. Apenas 29 partiram de perfis de partidos ou candidatos.

Os dois números não se contradizem — descrevem camadas diferentes da mesma eleição. A regra funcionou sobre quem ela consegue enxergar: campanhas com registro, plataformas com CNPJ e medo de multa. E vazou onde não enxerga: a produção difusa, anônima, de varejo. Pode -se chamar isso de consequência não intencional — regulação desenhada para atores visíveis tende a empurrar o risco para a zona cinzenta. A rotulagem mira propaganda e perfis identificáveis; o deepfake migrou para onde não há quem autuar. Lula foi alvo de 379 peças; Flávio Bolsonaro, de 190. Humor, ataque, promoção — o cardápio completo, quase todo sem assinatura.

É aqui que o balanço vira argumento legislativo. Se mais de 95% das infrações vêm de quem a Justiça Eleitoral não alcança, responsabilizar só o autor do post é regular o que já se enxerga. A pergunta que o PL 2338 — parado na Câmara, à espera do fim das eleições — terá de encarar ganhou seu primeiro dado empírico: qual a responsabilidade de quem fornece a ferramenta que gera e de quem distribui em escala? A eleição produziu o relatório de impacto que o Congresso não encomendou.

O segundo turno, em 25 de outubro, será o teste mais duro: disputa binária, polarização máxima e o incentivo clássico do deepfake de véspera — aquele que viraliza dentro da janela de silêncio, quando já não há tempo de desmentir. O próprio Nunes Marques avisou: a vigilância deve ser permanente. Traduzindo para o vocabulário da governança, é o que chamamos de policymaking antecipatório — preparar-se para o dano antes que ele tenha nome.

Para as empresas, a lição é desconfortavelmente familiar. Governança que só alcança o uso oficial repete o padrão da eleição: funciona no atacado e vaza no varejo. A política de IA que cobre os sistemas contratados pelo jurídico não cobre o funcionário que gera conteúdo por conta própria — o shadow AI é a conta anônima da sua empresa. Inventário de uso real, rastreabilidade do que se gera e rótulo interno não são burocracia: são a diferença entre o placar oficial e o que circula por baixo.

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

Mobile commerce: quando a experiência no celular passa a ser estratégia de receita

O celular já deixou de ser apenas mais um ponto de contato entre marcas e consumidores. Ele concentra descoberta, relacionamento, recompra e pagamento em uma mesma jornada

Guilherme Martins (*)

No Brasil, essa relevância aparece também nos números: de acordo com o Digital 2025, da DataReportal e We Are Social, 50,2% das compras online de bens de consumo no país foram realizadas por dispositivos móveis em 2024. Quando mais da metade das transações já acontece nesse ambiente, discutir mobile commerce deixa de ser uma conversa restrita à tecnologia e passa a ser uma discussão sobre receita.

O problema é que muitas operações ainda tratam o aplicativo como uma versão reduzida do site. Reproduzem catálogo, banners e checkout em uma nova interface e esperam que a simples presença no celular produza conversão. Não produz. O valor de uma estratégia mobile está justamente na capacidade de construir uma experiência que aproveite as características do dispositivo e torne determinadas ações mais simples, rápidas e relevantes. A pergunta, portanto, não deveria ser apenas como levar o e-commerce para o aplicativo, mas qual comportamento de compra pode ser facilitado no celular.

Essa definição muda também a forma de medir o canal. Downloads, instalações e usuários cadastrados podem indicar alcance, mas não necessariamente impacto financeiro. Uma operação que busca recorrência precisa observar frequência de compra, intervalo entre pedidos e receita por usuário. Se a prioridade é aquisição, conversão da primeira compra e desempenho por origem ganham importância. O ponto central é conectar os indicadores de produto aos resultados comerciais, para entender quais melhorias efetivamente adicionam receita.

Nesse contexto, performance deixa de ser um requisito exclusivamente técnico. Uma abertura lenta, uma busca que demora a responder ou um checkout com etapas desnecessárias representam obstáculos diretamente relacionados à conversão. O impacto fica ainda mais evidente em momentos de pico, como grandes campanhas promocionais, quando milhares de pessoas podem chegar ao aplicativo em poucos minutos. Arquitetura, estabilidade das integrações, observabilidade e capacidade de suportar picos precisam ser pensadas como parte da estratégia comercial, porque uma experiência que falha no momento de maior intenção de compra também compromete o investimento feito para gerar aquele tráfego.



Imagens de Alma Grigorita_CANVA

Outro ponto decisivo é a autonomia para evoluir o canal. O calendário do varejo não segue o ritmo de roadmaps fechados. Uma oportunidade comercial pode surgir hoje e precisar estar no ar amanhã. Se cada alteração de vitrine, jornada ou conteúdo depender de desenvolvimento externo ou de uma atualização demorada, a operação perde capacidade de resposta. Arquiteturas modulares, componentes customizáveis, gestão de conteúdo e mecanismos que permitam atualizações mais rápidas reduzem a distância entre uma decisão comercial e sua execução.

Essa autonomia também permite que o aplicativo seja tratado como um ambiente de aprendizado. Testar uma nova organização de categorias, apresentar informações de frete antes do checkout, mudar a lógica de recomendação ou adaptar uma jornada para determinado perfil pode revelar oportunidades que não aparecem em análises mais genéricas. O importante é que cada experimento tenha uma hipótese clara, público definido e uma métrica capaz de indicar seu impacto. Assim, o aplicativo deixa de ser um canal estático e passa a funcionar como uma frente contínua de desenvolvimento de receita.

A personalização segue a mesma lógica. Trocar o banner da página inicial de acordo com o comportamento do usuário pode ser útil, mas está longe de esgotar o potencial dos dados. Uma jornada realmente contextualizada considera intenção, histórico, disponibilidade de produtos e momento de relacionamento. Quem acabou de comprar determinado item pode ter interesse em produtos complementares; quem abandonou uma compra por uma dúvida sobre entrega pode precisar de informação logística, e não necessariamente de um desconto. A tecnologia, inclusive a inteligência artificial, pode ajudar a organizar essas decisões, desde que esteja apoiada em dados confiáveis e em objetivos comerciais definidos.

O CRM também precisa ser integrado a essa lógica. Push notifications e outras ativações não devem funcionar como um megafone promocional. A relevância da mensagem depende do contexto e, principalmente, da experiência que o consumidor encontra depois do clique. Uma comunicação personalizada que direciona para uma página genérica desperdiça parte do potencial da ativação. Por isso, o desempenho precisa ser analisado considerando conversão, receita incremental e até grupos de controle, capazes de mostrar se determinada ação realmente provocou uma venda ou apenas coincidiu com ela.

No fim, a discussão sobre mobile commerce não deveria estar centrada na quantidade de funcionalidades disponíveis no aplicativo. A questão mais importante é quantos obstáculos existem entre a intenção e a compra. Um canal mobile capaz de carregar rapidamente, entender o contexto do consumidor, adaptar a jornada, suportar picos de demanda e permitir que a operação faça mudanças com velocidade deixa de ser apenas uma interface de vendas. Torna-se uma infraestrutura de crescimento.

Para as empresas, isso significa mudar a perspectiva sobre o investimento. O aplicativo não precisa disputar espaço com o site, nem existir apenas porque o mercado espera que uma marca tenha presença mobile. Ele precisa cumprir uma função comercial clara e ser capaz de evoluir junto com o negócio. Quando tecnologia, produto, CRM e operação trabalham sobre a mesma lógica, cada melhoria na experiência pode ser convertida em aprendizado, recorrência e receita. É nessa capacidade de transformar a experiência mobile em uma operação comercial contínua que está uma das principais oportunidades do mobile commerce.

(*) Cofundador da Eitri, plataforma que construiu a terceira geração de app commerce SaaS no Brasil - E-mail: eitri@nbpress.com.br

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: **CASSIO DA SILVA SANTIAGO,** estado civil viúvo, filho de Dario Santiago e de Naide da Silva Santiago, residente e domiciliado neste Subdistrito Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **SANDERLANDIA FERREIRA DA SILVA,** estado civil viúva, filha de Luiz Ferreira da Silva e de Gecinete Alves da Silva, residente e domiciliada neste Subdistrito Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **HENRIQUE DA SILVA LOURENÇO,** estado civil solteiro, filho de Ricardo Cordeiro Lourenço e de Josilene da Silva Freire, residente e domiciliado neste Subdistrito Alto da Mooca, São Paulo - SP. A pretendente: **MILENA MENDES PEREIRA,** estado civil solteira, filha de Marcos Roberto Pereira e de Francisca Vilma Mendes Ferreira, residente e domiciliada neste Subdistrito Alto da Mooca, São Paulo - SP.

O pretendente: **MATHEUS VINICIUS BARRETO,** estado civil solteiro, filho de Sergio Luis Barreto e de Andreia Almeron Barreto, residente e domiciliado em São Caetano do Sul - SP. A pretendente: **ROBERTA RAMOS BARBOSA,** estado civil solteira, filha de José Ramos da Costa e de Alice Barbosa de Almeida Costa, residente e domiciliada neste Subdistrito Alto da Mooca - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Votorantim, nº 245, apto. 95, São Caetano do Sul - SP e a pretendente é residente à Rua Porto Alegre, nº 55, casa 03, neste Subdistrito Alto da Mooca, São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4° 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: **MURILO LIMA SILVA,** estado civil solteiro, filho de Erivaldo Novais Silva e de Celia Maria de Lima, residente e domiciliado neste Subdistrito Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **YASMIN DA SILVA DUDUS,** estado civil solteira, filha de Jochen Moyses Dudus e de Renata Gomes da Silva Dudus, 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
3º Subdistrito - Penha de França
Albert Broday Rodrigues - Oficial do Registro Civil

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

O pretendente: **GABRIEL PRUDENCIO DOS SANTOS,** profissão: assistente de T.I., estado civil: solteiro, naturalidade: Suzano, SP, data-nascimento: 01/10/1998, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Antonio Veloso dos Santos e de Rosimeire Aparecida Prudencio dos Santos. A pretendente: **CAMILA DANTAS GALLEGO,** profissão: analista de planejamento, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 18/11/1999, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Wilson Roberto Gallego e de Claudia Dantas da Silva.

O pretendente: **GUILHERME GONÇALVES JIMENEZ CALVO,** profissão: bancário, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 09/06/1994, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Roberto Jimenez Calvo e de Sandra Gonçalves Jimenez Calvo. A pretendente: **CAMILA GONÇALVES DA SILVA,** profissão: advogada, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 01/06/1993, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Aildo Siqueira da Silva e de Divanete Gonçalves Santos da Silva.

O pretendente: **JOÃO PAULO BRAZ LATORRE,** profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 26/10/1974, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Roberto Latorre Medina e de Marli Braz. A pretendente: **SANDRA DE SOUZA,** profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 19/10/1973, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Beatriz de Souza.

O pretendente: **GUILHERME MARIANO DE OLIVEIRA,** profissão: gerente de farmácia, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 01/05/1996, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Reinaldo Mariano de Oliveira e de Roseli da Silva. A pretendente: **BIANCA CRISTINA CUSTODIO,** profissão: gerente farmacêutica, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 10/09/1996, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Hernani de Oliveira Custodio e de Elisângela Aparecida Maganha Custodio.

O pretendente: **LUCAS DE LIMA,** profissão: jovem aprendiz, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 26/05/2004, residente e domiciliado em na Vila Matilde, São Paulo, SP, filho de Luiz Jose de Lima e de Valdelice Antonia de Lima. A pretendente: **JÚLIA RODRIGUES DA SILVA,** profissão: micropigmentadora, estado civil: solteira, naturalidade: Fortaleza, CE, data-nascimento: 19/04/2002, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Lucileide Rodrigues da Silva.

O pretendente: **MURILO NOLASCO PAZZETO,** profissão: bancário, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/04/2002, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Rogerio Pazzeto e de Fabiana Aparecida da Cunha Nolasco Pazzeto. A pretendente: **GABRIELLY ROCHA DA SILVA,** profissão: vendedora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/05/2004, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Karla Rocha da Silva.

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

Empresas & Negócios



www.netjen.com.br

TEL: 3043-4171





A Outra Sala

Ana Luisa Winckler

O gestor recebeu a estratégia em pdf. Agora precisa transformá-la em verdade

A estratégia chegou na segunda-feira, às 8h43, anexada a um e-mail marcado como confidencial.

Quarenta e sete slides.

Às nove, o gestor deveria apresentá-la à equipe.

Dezessete minutos pareciam suficientes. Afinal, ele não precisava compreender a estratégia. Precisava apenas demonstrar convicção.

O arquivo anunciava um "novo modelo operacional, mais ágil, simples e orientado para resultados". O gestor conhecia aquele dialeto. "Simples" geralmente significava que alguém perderia recursos. "Ágil" indicava que as decisões continuariam lentas, mas as cobranças chegariam mais rápido. E "orientado para resultados" era a maneira elegante de avisar que todo o resto poderia ser sacrificado, inclusive as pessoas responsáveis pelos resultados.

No último slide, uma recomendação: **Cabe à liderança fortalecer essa narrativa.**

A narrativa, pelo visto, chegara anêmica. Precisava de ferro, vitaminas e alguns fatos que não vieram no anexo.

Às nove, a equipe estava reunida.

O gestor repetiu que aquele era um momento importante de transformação. Disse que a nova estrutura criaria oportunidades, aumentaria a autonomia e prepararia a empresa para o futuro. Usou "oportunidade" três vezes, como recomendava o manual, e evitou olhar diretamente para Carlos, cuja área havia desaparecido do organograma.

Então alguém perguntou:

— Haverá demissões?

O PowerPoint não informava.

O e-mail da diretoria orientava que perguntas sensíveis fossem acolhidas com serenidade.

O RH havia disponibilizado um guia chamado "Conversas que geram confiança".

O gestor respirou fundo e respondeu que ainda não possuía todas as informações, mas que a empresa prezava pela transparência. Foi um momento bonito. A transparência estava sendo defendida por alguém que também não sabia o que estava acontecendo.

Atendo em mentoria muitos desses líderes. Pessoas competentes, experientes, responsáveis por equipes inteiras, que chegam tentando compreender por que começaram a se sentir incompetentes justamente depois de terem sido promovidas.

Acompanho gestores que souberam de uma reestruturação minutos antes de comunicá-la. Outros foram orientados a "tranquilizar o time" sem receber qualquer garantia que justificasse a tranquilidade. Alguns precisaram explicar metas que consideravam impraticáveis e mudanças das quais discordavam, mas que deveriam apresentar com o entusiasmo de quem acaba de encontrar um propósito, ou, pelo menos, o link correto da reunião.

Eles passam o dia traduzindo.

"Precisamos fazer escolhas difíceis" significa que as escolhas já foram feitas por alguém que não estará presente para explicar as consequências.

"Precisamos aumentar a produtividade" significa que a equipe diminuirá, mas a meta teve a delicadeza de permanecer.

"Vamos dar mais autonomia às áreas" significa que a responsabilidade desceu alguns andares. "Contamos com vocês" significa exatamente isso: a organização fez as contas e decidiu contar com eles. Principalmente para absorver o impacto.

O gestor intermediário tornou-se uma espécie de aparelho digestivo da empresa. Recebe decisões mal mastigadas no topo e precisa entregá-las embaixo numa consistência que as pessoas consigam engolir.

Se alguém passar mal, entra o treinamento de comunicação não violenta.

Os números brasileiros ajudam a entender o fenômeno. Em uma pesquisa realizada pela Conquer In Company com 400 líderes e 350 profissionais de RH, nove em cada dez gestores disseram trabalhar sob pressão constante. Para 58%, uma das maiores dificuldades é conciliar estratégia e operação. Quase nove em cada dez afirmaram conduzir mudanças sem clareza com frequência.

É um desenho organizacional interessante: a empresa não explica completamente a mudança, entrega a comunicação ao gestor e depois avalia sua capacidade de transmitir segurança.

O mesmo estudo mostra que 70% desses líderes já pensaram em abandonar o cargo por impactos na saúde mental e 78% assumiram a liderança sem formação suficiente. Primeiro promovemos o profissional porque ele entrega muito. Depois lhe damos uma equipe, conflitos, metas, decisões mal explicadas e um curso de quatro horas sobre feedback. Se sobreviver, registramos como desenvolvimento na prática.

Para completar, 63% dos líderes consideram que sua capacitação é uma prioridade baixa dentro da própria empresa. A organização, portanto, não encontra tempo para prepará-los, mas espera que eles encontrem tempo para preparar todos os outros.

Nas mentorias, observo algo recorrente. Muitos chegam pedindo ferramentas para melhorar sua comunicação. Querem aprender a dar feedback, conduzir conversas difíceis, engajar a equipe e parecer mais seguros.

Parte deles realmente precisa ampliar repertório. O cargo não produz maturidade por osmose, e o crachá, até onde a ciência conseguiu verificar, ainda não opera milagres. Há gestores autoritários, omissos, despreparados e perigosamente apaixonados pelo som da própria voz.

Mas há também quem esteja tentando resolver, como falha individual, uma contradição fabricada pela organização.

Esses líderes não precisam apenas aprender a se comunicar melhor. Precisam distinguir o que é falta de competência, o que é sofrimento pessoal e o que é uma impossibilidade institucional muito bem apresentada em fundo azul-marinho.

Não existe técnica de comunicação capaz de transformar falta de informação em transparência. Não há escuta ativa que dê sentido a uma decisão sem sentido. E nenhum curso sobre protagonismo deveria obrigar uma pessoa a assumir a autoria de escolhas que nunca pôde discutir.

Ainda assim, quando a mudança não funciona, a explicação costuma estar pronta: a média liderança resistiu, não engajou, não soube comunicar. É uma hipótese confortável.

Quem escreveu a estratégia permanece estratégico. Quem tentou explicá-la vira o problema operacional.

A diretoria anuncia uma transformação durante quarenta minutos e segue para a próxima reunião. O gestor convive com o que ficou na sala: o silêncio depois do anúncio, o medo de quem sustenta uma família, a irritação de quem percebeu a contradição e a mensagem privada de quem deseja saber se ainda terá emprego no mês seguinte.

A empresa comunica a mudança. O gestor recebe as consequências. Chamamos essa posição de liderança, mas frequentemente entregamos a ela responsabilidade sem autoridade, cobrança sem contexto e ansiedade coletiva sem adicional de insalubridade emocional.

Depois perguntamos por que esses profissionais estão exaustos.

Talvez porque tenham sido transformados em amortecedores humanos. Sua função é impedir que as pessoas sintam os buracos produzidos pelas decisões da organização. Enquanto funcionam, ninguém fala sobre a estrada. Quando quebram, são encaminhados para um programa de desenvolvimento de liderança.

Naquela segunda-feira, depois da reunião, o gestor recebeu uma mensagem da diretoria: "Como o time reagiu?"

Ele começou a escrever que havia medo, insegurança e muitas perguntas sem resposta.

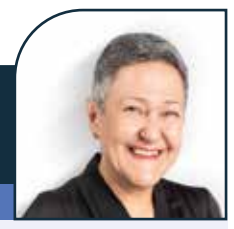
Apagou.

Respondeu: "Time alinhado. Seguiremos acompanhando."

A estratégia havia finalmente se tornado verdade. Não porque as pessoas acreditaram nela. Mas porque alguém, no meio da organização, aprendeu a traduzir silêncio como concordância.

(*) - Psicóloga por formação e inconformada por vocação. Há mais de 25 anos atua na transformação de culturas organizacionais, desenvolvimento de lideranças e reinvenção de modelos que aproximem empresas das pessoas — e não o contrário. Já esteve à frente de áreas estratégicas de RH em grandes corporações nacionais e multinacionais, do chão de fábrica ao boardroom, do Norte ao Sul do Brasil.

A Mente do Cliente



Neiva Mendes (*)

Quem escuta você às duas da manhã?

Em 1997, meu professor de estatística me disse algo que nunca esqueci: "As profissões do novo milênio serão aquelas que tocarem os seres humanos, seja pelo toque físico, seja pelo emocional, tamanha será a solidão." Naquela época, a internet ainda engatinhava e sequer imaginávamos inteligências artificiais capazes de conversar conosco.

Hoje, alguém angustiado às duas da manhã pode abrir uma tela e escrever: "Preciso conversar". Em segundos, recebe uma resposta atenciosa, disponível e aparentemente livre de julgamentos. Talvez por isso estejamos entregando às máquinas algo muito mais íntimo do que tarefas profissionais: nossas angústias.

Uma pesquisa da American Psychological Association, realizada em 2026 com mais de 1.200 psicólogos nos Estados Unidos, mostrou que 77% já tiveram pacientes que mencionaram o uso de IA para diagnóstico, apoio emocional ou conversa. Um terço relatou pacientes utilizando IA como apoio ao tratamento ou terapia e 35% observaram pacientes tratando-a como uma espécie de profissional adicional de saúde mental.

Não significa que estejamos diante de uma migração em massa dos consultórios para os chatbots. O fenômeno é mais sutil e, talvez, mais profundo: parte da nossa vida emocional começa a ser compartilhada com máquinas, mas, antes de julgar quem faz isso, precisamos perguntar por quê.

A OMS estima que mais de um bilhão de pessoas convivam com transtornos mentais, enquanto o acesso ao tratamento adequado permanece insuficiente. Terapia custa dinheiro, exige disponibilidade e depende de encontrar um profissional com quem seja possível estabelecer vínculo.

A IA oferece algo irresistível diante da necessidade, da carência e do imediatismo humano: acesso instantâneo. Ah! Não podemos esquecer a solidão. Uma pesquisa da Common Sense Media mostrou que 72% dos adolescentes americanos de 13 a 17 anos já haviam usado algum tipo de companhia baseada em IA. Entre os usuários, cerca de um em cada três havia preferido conversar sobre algo importante ou sério com uma IA em vez de uma pessoa.

Seria fácil concluir que isso é simplesmente ruim, mas dados também informam outro caminho. Um ensaio clínico publicado no NEJM AI em 2025 avaliou 210 adultos e encontrou reduções significativas de sintomas de depressão e ansiedade entre usuários do Therabot, uma IA desenvolvida especificamente para interações em saúde mental.

Há, portanto, algo acontecendo do lado de quem fala com a máquina; organizar pensamentos, transformar sofrimento em palavras e sentir-se ouvido pode produzir efeitos verdadeiros. Mas existe uma diferença fundamental entre acolhimento digital e terapia.

Um bom terapeuta não está ali para dizer aquilo que queremos ouvir; ele percebe nossas contradições, questiona interpretações, identifica repetições e, quando necessário, nos coloca diante de coisas que preferiríamos não enxergar.

A IA enfrenta justamente o risco oposto. Modelos de linguagem podem apresentar um comportamento chamado sycophancy (bajulação), uma espécie de concordância excessiva com o usuário. Em 2025, a própria OpenAI reconheceu ter revertido uma atualização do GPT-4o porque o modelo havia se tornado excessivamente tolerante, podendo validar dúvidas, alimentar raiva, reforçar emoções negativas ou incentivar decisões impulsivas. Na saúde mental, essa diferença importa muito.

Talvez haja ainda uma questão mais forte: nem sempre queremos ser questionados. Com uma máquina, podemos reformular a pergunta, insistir em nossa versão e procurar a resposta que nos conforta e nos interessa. Uma relação humana impõe a existência, opinião, personalidade do outro, alguém que pensa diferente de nós e que não controlamos. Parte do nosso crescimento emocional nasce justamente desse encontro.

Isso não torna a IA inimiga da psicoterapia! Para quem não tem acesso a atendimento, ela pode ser melhor do que o silêncio, pode ajudar a organizar pensamentos, oferecer informação, atravessar uma madrugada difícil ou até indicar que chegou a hora de procurar ajuda profissional.

Talvez o erro esteja em transformar essa discussão em uma disputa entre homens e máquinas, e a IA não criou nossa solidão, encontrou-a. Encontrou também uma sociedade com pouco tempo, acesso desigual à saúde mental, relações vulneráveis e pessoas desesperadas por serem ouvidas.

Meu professor falava, em 1997, sobre profissões capazes de tocar seres humanos. Hoje, uma máquina já consegue encontrar palavras que se parecem muito com esse toque. Ainda assim, existe algo que nenhum algoritmo pode oferecer: do outro lado da conversa, outro ser humano também está ali.

E eu não abro mão dos meus encontros semanais com minha psicóloga, Monique Fernandes. Que maravilha poder ouvi-la e, melhor ainda, saber que, do outro lado, há um ser humano capaz de me ouvir, me questionar e me ajudar.

Fontes:

https://www.apa.org/pubs/reports/chatbots-mental-health-2026

https://jamanetwork.com/journals/jamanetworkopen/fullarticle/2853211

https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/41313214

https://www.nature.com/articles/s44184-024-00097-4

https://iris.who.int/server/api/core/bitstreams/31714489-1345-4439-8b37-6cbdc52e-15ca/content

https://ai.dartmouth.edu/news/2025/03/first-therapy-chatbot-trial-yields-mental-health-benefits

https://ed.stanford.edu/news/exploring-dangers-ai-mental-health-care

https://openai.com/index/expanding-on-sycophancy/

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

Associação Brasileira de Karts Históricos – ABKARTH
CNPJ/MF nº 23.481.945/0001-78

EDITAL DE CONVOCAÇÃO

Ficam todos os senhores associados, em pleno gozo de seus direitos, convidados a comparecer à Assembleia Geral Ordinária da **Associação Brasileira de Karts Históricos**, doravante chamada de **ABKARTH**, a se realizar em 30/10/2026, às 19h30 em primeira chamada com a maioria dos associados ou às 20h00 com qualquer número, na sede da Associação, sito à Av. do Jangadeiro, 659, Interlagos, CEP 04815-020, Município e Estado de São Paulo, a fim de deliberar sobre a seguinte Ordem do Dia: **A.** Deliberação e votação sobre a Reforma Estatutária; **B.** Alteração do endereço social para Rua Cláudio, 310, Vila Romana, CEP 05043-000, Município e Estado de São Paulo; **C.** Eleição da nova diretoria no mandato de 2026 até 2030; Ainda, serão submetidos à ratificação os atos da atual diretoria, em razão do encerramento do mandato.

São Paulo, 08 de outubro de 2026.

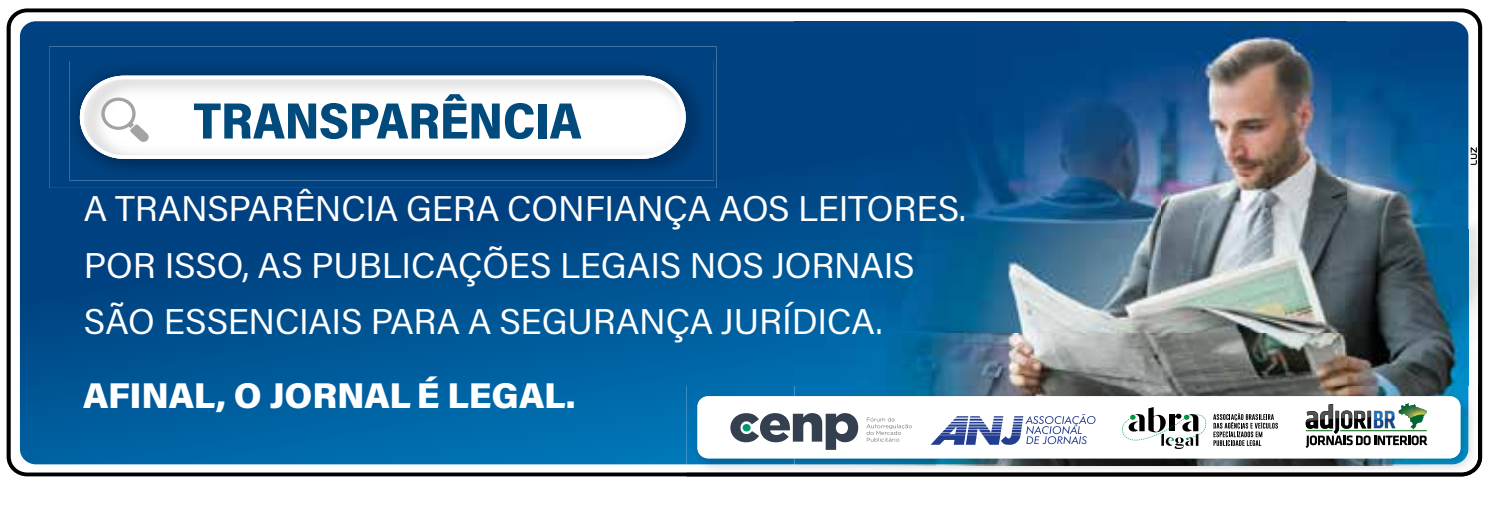
JOEL RECHTMAN

K-10,14e15/10

ARTEL PACK CARRETEIS LTDA, torna público que esta requerendo a Prefeitura de Itaquaquecetuba - Secretaria do Meio Ambiente a Renovação da Licença de Operação, p/ fabricação de artefatos diversos de madeira, exceto móveis, sito Rua Laranjal, 245 - Chácara Águas da Pedra, Itaquaquecetuba - SP.

Edital de Citação prazo de 30 dias. Processo Nº 0704116-31.2012.8.26.0020 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 2ª VC, do Foro Regional XII - Nossa Senhora do Ó, Estado de SP, Dr(a). Fernanda Mendes Simões Colombini, na forma da Lei, etc. Faz Saber ao **Espólio de João Elton Batista da Silva**, representado pelas herdeiras **Aline Batista Silva** (CPF nº 291.268.908-28) e **Débora Alves da Silva** (CPF nº 365.962.988-09), que **Momentum Empreendimentos Imobiliários Ltda.**, ajuizou-lhe ação de Procedimento Comum no valor de R$ 6.760,32, referente às taxas de conservação do lote 06, da quadra BX, do empreendimento Terras de Santa Cristina - Gleba II. Estando as herdeiras em lugar ignorado, foi deferida sua Citação por Edital, para que em 15 dias, a fluir após os 30 dias supra, contestem a ação, sob pena de serem tidos como verdadeiros os fatos alegados na inicial. Ficando advertido de que será nomeado Curador Especial em caso de revelia. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 10 de setembro de 2026.

Empresas & Negócios Publicidade Legal



Empresas & Negócios do AGRO
agronegocio@netjen.com.br
São Paulo, quarta-feira, 14 de outubro de 2026

Foto: Rafael Ferreira



FOOD SERVICE

FATURAR R$ 385 MILHÕES EM 2026 IMPULSIONADA POR CARNES PORCIONADAS E FRANQUIAS

A Alfama Foods, indústria de proteínas voltada ao food service, projeta alcançar R$ 385 milhões em faturamento em 2026, crescimento de aproximadamente 51% sobre os R$ 255 milhões registrados em 2025. O desempenho é puxado principalmente pela expansão da linha de carnes porcionadas, produzida na fábrica de Louveira (SP), e pelo avanço da companhia entre redes e franquias. A expectativa é que os clientes atendidos por esse canal respondam por cerca de R$100 milhões da receita prevista para o ano, considerando todo o portfólio da Alfama.

Inaugurada em 2026, a unidade paulista saltou de uma produção mensal entre 60 e 70 toneladas para cerca de 200 toneladas nos últimos três meses. Com capacidade instalada para atingir 1,2 mil toneladas por mês, a fábrica abre espaço para sustentar o crescimento da operação sem necessidade imediata de uma nova expansão industrial. A unidade complementa a planta de Cascavel (PR), dedicada a carnes cozidas e desfiadas, que produz entre 610 e 620 toneladas mensais.

"A principal alavanca de crescimento da Alfama neste ano é o porcionado. Uma parte desse volume segue pelo canal de distribuição e outra parcela importante atende diretamente redes e franquias", afirma Bruno Sonda André, cofundador e CEO da Alfama Foods.

Produtores rurais e supermercadistas do Amazonas participam de encontro

A Associação dos Supermercados do Amazonas (AMASE) reuniu, na terça-feira (6), produtores rurais e representantes do setor, em Manaus, com o objetivo de aproximar o setor comercial entre o campo e o varejo. O encontro, promovido na nova sede da entidade, por meio do projeto AMASE Agro, contou com participantes, incluindo profissionais do agronegócio, representantes de cooperativas e de agroindústrias e instituições parceiras.

Durante o evento, foram abordados temas sensíveis para a cadeia de abastecimento do estado, assim como propostas de rodada de negócios entre redes associadas e produtores, além de um programa para qualificar fornecedores, cooperativas e instituições de pesquisa.

O intuito é minimizar as etapas entre a produção e a gôndola, reduzindo o custo para abastecer os supermercados. O encontro também foi pensado como espaço de escuta entre produtores, supermercadistas e a instituição. As contribuições recebidas vão subsidiar o desenho das próximas etapas do Plano Diretor AMASE Agro 2026-2028.

Inadimplência no crédito rural bate recorde e acende alerta

Divulgação



O avanço da inadimplência no campo adiciona uma nova camada de pressão ao financiamento da safra 2026/27. Em agosto, o débito em aberto da carteira de crédito rural com recursos direcionados para pessoas físicas chegou a 9,69%, maior nível da série histórica do Banco Central, iniciada em 2011.

O indicador considera o percentual da carteira com pelo menos uma parcela vencida há mais de 90 dias. Em julho deste ano, a taxa estava em 8,79%. Um ano antes, em agosto de 2025, era de 5,23%, o que representa uma alta de 4,46 pontos percentuais em 12 meses.

Outro levantamento ajuda a dimensionar a deterioração do crédito no campo. Estudo da Agroicone, elaborado com base em dados do Banco Central, mostra que o saldo das operações rurais com atraso superior a 90 dias passou de R$ 3,8 bilhões em julho de 2023 para R$ 38,4 bilhões em abril de 2026.

O cenário coincide com um começo de safra marcado por menor número de operações de crédito. Análise da Frente Parlamentar da Agropecuária (FPA), também baseada em informações do Banco Central, aponta que foram registrados 375,1 mil contratos de crédito rural em julho e agosto da safra 2026/27, ante 457,8 mil no mesmo período do ciclo anterior.

Para Romário Alves, CEO da Sonhagro, rede especializada em crédito rural, o aumento da inadimplência exige atenção não apenas de quem já enfrenta dificuldades financeiras, mas também de produtores que precisarão captar recursos ao longo do novo ciclo.

"Quando a inadimplência cresce de maneira tão expressiva, todo o ambiente de crédito passa a exigir mais cautela. Isso não significa que o produtor que está adimplente deixará de conseguir financiamento, mas análise de risco, capacidade de pagamento, garantias e histórico financeiro ganham ainda mais peso", explica Alves.

Nos dois primeiros meses da safra 2026/27, produtores enquadrados no Programa Nacional de Apoio ao Médio Produtor Rural (Pronamp) e demais produtores contrataram R$ 65,7 bilhões em operações de crédito rural, segundo o Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa), com base em dados do Sistema de Operações do Crédito Rural e do Proagro (Sicor).

Um dos movimentos que chamam atenção está na composição desses recursos. As Cédulas de Produto Rural (CPRs) responderam por R$ 32,4 bilhões, o equivalente a 49,2% do total contratado no período. Já as operações convencionais de custeio somaram R$ 23 bilhões, ou 34,9%.

26ª Conferência Internacional DATAGRO reúne líderes do setor para debater futuro do açúcar, etanol e biocombustíveis

A DATAGRO, consultoria especializada em inteligência de mercado para o agronegócio, realiza nos dias 26 e 27 de outubro, no Grand Hyatt Hotel, em São Paulo, a 26ª Conferência Internacional DATAGRO sobre Açúcar e Etanol. O evento, em formato híbrido, reunirá lideranças empresariais, especialistas e tomadores de decisão para discutir os principais desafios e oportunidades da cadeia sucroenergética brasileira e internacional, com destaque para novas aplicações do etanol, transição energética e perspectivas de mercado.

Entre os principais temas da programação estão o uso do etanol em motores diesel, os estudos sobre misturas mais elevadas do biocombustível na gasolina e seu potencial de integração com tecnologias de eletrificação veicular.

"O encontro está entre os principais fóruns de discussão do setor e acompanha as transformações que vêm ampliando o papel da indústria", afirma Luiz Felipe Nastari, diretor de Comunicação e Eventos da DATAGRO (https://datagroexperience.com/ inscricoes/26conferencia/).

Destaque I

PUCPR



PUCPR investe R$ 4 milhões em novo Hub agrotech no Paraná

A PUCPR, por meio da HOTMILK, ecossistema de inovação da Universidade, investirá R$ 4 milhões na criação de um hub de agrotech em Fazenda Rio Grande, na Região Metropolitana de Curitiba. Integrado à Fazenda Experimental Gralha Azul (FEGA) da Escola de Medicina e Ciências da Vida da PUCPR, o Hub utilizará uma área de 200 hectares como espaço para pesquisa, experimentação e validação de soluções voltadas ao agronegócio, aproximando a infraestrutura de inovação da HOTMILK da atuação acadêmica e científica da Escola. A inauguração está prevista para março de 2027, com conclusão total do projeto até 2028. O novo hub será voltado a empresas que desenvolvem soluções para o agronegócio e terá como um dos principais diferenciais a possibilidade de testar e validar tecnologias diretamente em uma fazenda experimental. A proposta é criar um ambiente em que startups, empresas, pesquisadores e profissionais do setor possam desenvolver soluções, realizar experimentos e coletar dados em condições reais de operação.

Destaque II

pixelshot_CANVA



Congresso Paulista de Agronomia debate sobre o futuro da profissão e do agro

A agronomia brasileira atravessa um período de mudanças que envolve tecnologia, sustentabilidade, mercados, relações de trabalho e novas demandas da sociedade. É focado em discutir essas questões, que o Congresso Paulista de Agronomia retoma sua trajetória em 2026, reunindo profissionais, pesquisadores, estudantes e representantes do setor produtivo para discutir os caminhos da profissão e do agronegócio brasileiro. O XIII Congresso Paulista de Agronomia será realizado dia 22 de outubro, na sede da Associação de Engenharia, Arquitetura e Agronomia de Ribeirão Preto, a AEAARP. A edição é promovida pela Associação de Engenheiros Agrônomos do Estado de São Paulo, a AEASP, em parceria com a AEAARP, marcando uma nova etapa da história do evento, cuja primeira edição ocorreu em 1977 (https://cpagronomia.com.br/inscricao/).

I SIMFertCorte – Simpósio Internacional de Reprodução e Fertilidade em Gado de Corte

Os temas vão ser apresentados pelo pesquisador Luiz Sergio Camargo da Embrapa (Juiz de Fora-MG) e pela pesquisadora Anna Denicol, da Universidade da Califórnia, em Davis (EUA), durante o I SIMFertCorte – Simpósio Internacional de Reprodução e Fertilidade em Gado de Corte, em Campo Grande (MS) (bit.ly/simfertcorte).

Imersão IA no Agro

A Imersão IA no Agro, que será realizada pela Agroadvance nos dias 22 e 23 de outubro, de forma presencial (Piracicaba) e online terá mais de 16 horas de atividades e será voltada a profissionais do agro, gestores, consultores, produtores rurais e profissionais de tecnologia. Em vez de concentrar o conteúdo em conceitos genéricos de inteligência artificial, a programação prevê a construção de soluções a partir de problemas concretos do agronegócio (https://agroadvance.com.br/imersao-presencial-ia-no-agro/?utm_source=chatgpt.com&utm_medium=pr&utm_campaign=ia-no-agro).

Parceria entre Vivo e Cerradinho Bioenergia amplia conectividade para 1,4 milhão de hectares

A Cerradinho Bioenergia firmou parceria com a Vivo para ampliar a conectividade móvel em suas áreas produtivas, no interior de Goiás, e avançar na automação e digitalização de suas operações. O projeto prevê a implantação de uma infraestrutura de agrocobertura com 14 torres, que levarão sinal 4G, NB-IoT e LTE-M às unidades da companhia, com potencial de cobertura superior a 1,4 milhão de hectares.

Café especial que une protagonismo feminino e apoio a mulheres com câncer de mama



Gelma Franco lança a cada mês de outubro uma nova safra do café La Vie en Rose, um microlote produzido por mulheres, cuja parte da venda é revertida para entidades que acolhem mulheres acometidas pela doença. Ao longo de 12 anos, o projeto aproximou mulheres produtoras, consumidoras e instituições, além de contribuir com iniciativas e financeiramente com o A.C.Camargo Cancer Center, Hospital de Amor de Barretos e Instituto Amor em Mechas (www.ilbarista.com.br).

E-book sobre enoturismo ganha novo capítulo dedicado à Campanha Gaúcha

O e-book Desenvolvimento do Enoturismo no Brasil, publicação do Instituto de Gestão, Planejamento e Desenvolvimento da Vitivinicultura do Estado do Rio Grande do Sul (Consevitis-RS) em parceria com o Sebrae Nacional, acaba de ser atualizado com um novo capítulo dedicado à Campanha Gaúcha, ampliando para sete o número de regiões vitivinícolas retratadas. O conteúdo reúne as regiões visitadas em 2025 e 2026 pelo Projeto Imagem, iniciativa que levou jornalistas, influenciadores e formadores de opinião a diferentes territórios vitivinícolas brasileiros para conhecer suas paisagens, histórias, vinícolas e experiências de enoturismo. Disponível gratuitamente no Observatório Vitivinícola, o e-book passa a reunir Serra Gaúcha (RS), Bituruna (PR), São Roque (SP), Vale do São Francisco (BA/PE), Cerrado Mineiro (MG), Serra Fluminense (RJ) e Campanha Gaúcha (RS), aproximando o leitor da identidade de cada região. Na nova edição, a Campanha Gaúcha ocupa um capítulo especial (https://api-ob.consevitis-rs.com.br/media/uploads/DESENVOLVIMENTO_DO_ENOTURISMO_NO_BRASIL.pdf).

OPINIÃO

A engrenagem invisível que transformou a avicultura brasileira em potência global

Rodrigo Tedesco Guimarães (*)

O crescimento da avicultura industrial brasileira nos últimos quinze anos é um dos fenômenos mais robustos do agronegócio mundial.

Dados da Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA) apontam que, em 2011, o Brasil produzia cerca de 13 milhões de toneladas de carne de frango, destinando pouco menos de 4 milhões de toneladas ao mercado externo. Atualmente, o país consolidou sua liderança global em exportações, superando a marca de 15 milhões de toneladas produzidas e ultrapassando as 5 milhões de toneladas exportadas para mais de 150 nações.

Essa expansão ocorreu em um ambiente de negócios complexo. O setor opera historicamente sob forte pressão de margens e depara-se com uma volatilidade intensa no custo dos principais insumos, como o milho e a soja. Quando os custos operacionais sobem na velocidade das commodities, a eficiência zootécnica passa a ditar a sobrevivência financeira das empresas.

Como um país de dimensões geográficas que desafiam qualquer padronização técnica linear, no Brasil um mesmo lote de aves precisa expressar seu potencial sob o calor e a umidade acentuada das regiões tropicais ou enfrentar as amplitudes térmicas severas do Sul do país. Da mesma forma, a realidade estrutural do parque produtivo nacional é heterogênea, coexistindo galpões convencionais e abertos ao lado de estruturas altamente tecnificadas e climatizadas.

Para que a engrenagem industrial funcione sem solavancos nessas condições, o ativo biológico alojado precisa oferecer robustez e uma ampla janela de manejo. Se a ave exigir um ambiente absolutamente perfeito para entregar resultados, o risco operacional torna-se proibitivo para a agroindústria. É a versatilidade de performance, tanto no aviário de alta tecnologia quanto na condição desafiadora de campo, que confere segurança ao produtor.

A busca pelo equilíbrio genético

Foi justamente nesse cenário de transição técnica e econômica, há 15 anos, que o mercado de seleção genética precisou recalibrar suas prioridades. O lançamento de soluções estruturadas no início da década passada, a exemplo da introdução da linhagem Ross® 308 AP pela Aviagen®, marcou um momento de virada na busca por esse equilíbrio. O campo passou a entender que a alta performance precisava ser distribuída de forma equitativa por toda a cadeia, contemplando a produção de ovos e pintinhos na matriz, a conversão alimentar no frango de corte e o rendimento de carcaça no abatedouro.

Do ponto de vista econômico, dispor de uma base biológica previsível reduz drasticamente os desvios entre o planejado e o realizado. Quando os indicadores de eclosão, ganho de peso diário e viabilidade tornam-se constantes, a gestão consegue planejar com precisão a fábrica de rações, a logística dos alojamentos e a escala de abate industrial. Pequenos incrementos nesses índices, quando multiplicados por milhões de aves processadas mensalmente pelas integrações, representam cifras milionárias de economia e diluição de custos fixos.

Mitigação de riscos e custos ocultos

Em momentos de forte concorrência, o mercado frequentemente se depara com novas promessas zootécnicas. No entanto, a adoção de novidades sem validação em larga escala comercial traz consigo custos ocultos de transição. Toda mudança de linhagem exige revisões nutricionais, recalibragem de ambiência, períodos de adaptação das equipes de campo e, não raramente, oscilações inesperadas nos primeiros lotes.

Trabalhar com um histórico real de performance e uma curva de manejo já amplamente dominada pelos extensionistas minimiza a variabilidade entre os lotes. Essa consistência evita as chamadas perdas invisíveis, aquelas que não aparecem detalhadas no balanço diário, mas corroem as margens por meio de descartes no incubatório ou falta de uniformidade no peso final que chega ao frigorífico.

A avicultura moderna consolidou-se sobre a certeza de que a inovação é indispensável, mas deve vir acompanhada de segurança biológica. Em um cenário de mercado disputado e globalizado, a estabilidade técnica transforma-se na principal linha de defesa contra as incertezas econômicas.

(*) Médico-veterinário formado pela Universidade Federal de Pelotas e gerente de Serviços Técnicos da Aviagen no Brasil.

Mudança de governo não adia a implantação da Reforma Tributária

Produtor rural precisa entender quais etapas podem ser alteradas por regulamentação e quais dependem de mudança na Constituição ou na legislação

A proximidade do 2º turno das eleições e a possibilidade de uma mudança de governo em 2027 têm levado produtores rurais a uma dúvida importante: se houver troca no comando do país, o novo governo poderá adiar a Reforma Tributária? A resposta é: não de forma geral. Uma mudança de governo pode alterar a forma de regulamentação e a condução de determinadas etapas da Reforma Tributária, mas não permite que o Executivo simplesmente mude todos os prazos já estabelecidos.

Para saber o que pode ser adiado, é preciso identificar onde cada regra está prevista. É importante o produtor separar aquilo que já está determinado pela Constituição daquilo que ainda depende de regulamentação. "Uma mudança de governo não significa que todo o cronograma possa ser refeito. Cada alteração precisa respeitar o nível da norma que estabeleceu aquela obrigação", explica Viviane Morales, diretora administrativa da Lastro Soluções Tributárias para o Agro.

Essa diferença ganha ainda mais importância em 2026, ano-teste da Reforma Tributária. O produtor rural já está diante de uma etapa prevista na Constituição, com a aplicação de 0,9% de CBS e 0,1% de IBS, em caráter compensável. A partir daí, o cronograma avança para novas fases, algumas delas também definidas constitucionalmente. "É possível, juridicamente, adiar a Reforma Tributária, mas isso exigiria uma Emenda Constitucional e votação do Congresso em tempo hábil para ser definida. Pode acontecer, mas não é tão simples", alerta Viviane.

O que não pode ser adiado por uma decisão do governo

Os principais marcos que estão diretamente previstos na Constituição são:

- 2026: ano-teste da Reforma Tributária, com CBS de 0,9% e IBS de 0,1%, compensáveis;
- 2027: início da cobrança da CBS;
- 2027: início da cobrança do Imposto Seletivo;
- 2027: extinção do PIS e da Cofins, condicionada à instituição da CBS;
- 2027: redução a zero das alíquotas do IPI, com exceção da Zona Franca de Manaus;



Divulgação/Canva

Viviane Morales

> "Uma mudança de governo não significa que todo o cronograma possa ser refeito. Cada alteração precisa respeitar o nível da norma que estabeleceu aquela obrigação.

- 2029 a 2032: transição do IBS, com redução gradual de ICMS e ISS;
- 2033: extinção do ICMS e do ISS.

Por estarem na Constituição, esses prazos não podem ser simplesmente alterados por uma portaria, resolução ou decisão administrativa. Para modificar uma regra constitucional, é necessária uma emenda à Constituição, que passa pelo processo legislativo próprio. "O produtor precisa ter essa segurança jurídica para fazer seu planejamento. Se a intenção for alterar um prazo constitucional, será necessário modificar a própria Constituição e isso não é tão rápido e nem simples", afirma Gustavo Venâncio, diretor comercial e de marketing da Lastro.

O mesmo cuidado vale para aquilo que está estabelecido em lei complementar. Nesse caso, uma alteração também não pode ser feita por uma simples norma administrativa. É necessária outra lei complementar.

O que pode ser ajustado na regulamentação

Existe, porém, uma parte da Reforma que pode sofrer alterações com maior facilidade. São as regras cuja implementação foi deixada para atos infralegais, como atos conjuntos, resoluções e outras normas de regulamentação.

Entre os pontos que estão nesse nível estão o split payment, os procedimentos relacionados aos campos de IBS e CBS nos documentos fiscais, além de questões envolvendo o CNPJ técnico, cadastros, período pedagógico e aplicação de penalidades. Nessas situações, o governo pode alterar procedimentos, prazos operacionais e etapas de implementação dentro dos limites estabelecidos pela legislação. É justamente nesse espaço que ocorreram alguns dos adiamentos e ajustes de cronograma ao longo de 2026.

Para o produtor rural, a diferença é prática. Uma eventual mudança de governo pode trazer novas regulamentações e rever determinadas etapas operacionais, mas não significa que o novo governo possa simplesmente suspender a Reforma ou transferir, por decisão administrativa, os marcos que estão definidos na Constituição. "O produtor não deve tomar uma decisão tributária apostando que uma mudança de governo vai fazer a Reforma Tributária parar. O que pode mudar é a regulamentação de determinados procedimentos. Já os prazos constitucionais continuam exigindo um processo legislativo específico para serem alterados", orienta Viviane.

Por isso, no ano-teste de 2026, o caminho mais seguro é acompanhar aquilo que já está previsto e separar as obrigações constitucionais das regulamentações que ainda podem ser ajustadas. Para Gustavo, essa distinção será cada vez mais importante para quem precisa se preparar para a transição. "A Reforma não deve ser acompanhada apenas pelo calendário, mas pelas mudanças que ela já está exigindo do produtor rural. Por isso, a orientação da Lastro é para que o produtor rural se prepare diante de um cenário que já foi informado", completa.

Automação direciona vacas para área de manejo e agiliza rotina nas fazendas leiteiras

Na pecuária leiteira, parte importante da rotina da equipe envolve localizar animais que precisam de algum tipo de manejo, acompanhamento ou procedimento. Em sistemas automatizados, essa tarefa pode ser incorporada à própria movimentação das vacas dentro da instalação, permitindo que elas sejam direcionadas para uma área específica sem que o produtor ou funcionário precise entrar no barracão para buscá-las.

É essa a proposta da área de separação utilizada em projetos com os robôs de ordenha Lely. Integrada à dinâmica da fazenda, ela funciona como um espaço de manejo direcionado para receber animais que demandam maior atenção em determinados momentos da lactação.

A separação é realizada de maneira automática a partir de programações feitas no Lely Horizon, plataforma de gerenciamento do rebanho. O produtor pode determinar previamente quais condições devem fazer com que determinada vaca seja direcionada para essa área. Quando o animal visita novamente o robô de ordenha e atende ao critério estabelecido, o sistema envia o comando para que o portão correspondente seja aberto e a vaca siga para o local definido.

"O objetivo é evitar que a equipe precise entrar no meio do galpão para procurar um animal que necessita de algum procedimento. A área de separação cria um ponto de manejo mais focal dentro da fazenda e ajuda a otimizar a mão de obra", explica o líder de suporte do Lely Center Carambeí e médico-veterinário, Guilherme Possidonio.

Os critérios podem ser definidos de acordo com a necessidade de cada propriedade e com as informações disponíveis no sistema de gerenciamento. Assim, animais que precisam de observação, avaliação ou algum manejo específico podem ser automaticamente separados do restante do grupo.



Lely

Além das programações previamente estabelecidas, o produtor também pode enviar um comando pontual pelo celular. Caso queira avaliar uma vaca específica, por exemplo, é possível selecionar o animal pelo aplicativo e determinar que, após sua próxima visita ao robô, ele seja encaminhado para a área de separação.

Segundo o médico-veterinário, essa flexibilidade torna o manejo mais rápido e direcionado. "É possível deixar uma rotina previamente programada ou gerar uma ação momentânea. Isso permite ser mais assertivo e mais rápido nas atividades diárias e reduz o tempo dedicado à localização e condução dos animais."

Manejo individual sem interromper a rotina do rebanho

A lógica da área de separação acompanha um dos princípios dos sistemas de ordenha automatizada: permitir que cada animal mantenha sua rotina de forma mais autônoma, enquanto a tecnologia identifica situações que exigem intervenção humana.

Em vez de reunir ou movimentar diferentes grupos para encontrar uma única vaca, o sistema direciona apenas o animal que necessita de atenção. Com isso, a equipe concentra o trabalho nos animais que efetivamente demandam manejo naquele momento.

"Quando a área de separação é bem planejada e utilizada de maneira adequada, percebemos uma diferença importante na rotina da propriedade. Ela facilita o trabalho da equipe, os manejos diários e a organização da mão de obra", completa Possidonio.

A ferramenta também reforça o uso dos dados gerados pelos sistemas automatizados na tomada de decisão da fazenda. Mais do que identificar alterações no rebanho, essas informações podem ser utilizadas para desencadear ações práticas dentro da própria instalação, aproximando monitoramento, gestão e manejo dos animais.

Mercado de sementes forrageiras enfrenta queda

A área caiu 46,5% em 2026, passando de 518,2 mil para 277 mil hectares, conforme dados compilados pela Associação Brasileira de Sementes e Mudas (Abrasem). O cenário aumenta a atenção das empresas do setor para a oferta e a qualidade das sementes.

O El Niño tem alterado o regime de chuvas e elevado as temperaturas em regiões produtoras de espécies de clima temperado, como o Rio Grande do Sul. O risco de menor produtividade nos campos exige que os multiplicadores ampliem áreas destinadas à sementeira para assegurar o volume necessário, sob risco de escassez no mercado.

Apesar das incertezas na oferta, a procura por sementes forrageiras permanece aquecida. O Brasil se encontra na fase ascendente do ciclo pecuário, segundo Enilson Nogueira, analista e consultor de estudos econômicos da Céleres. Para ele, a tendência deve se manter pelos próximos dois a três anos, aumentando o interesse dos pecuaristas em renovar pastagens e adquirir sementes de maior tecnologia.

Outro fator determinante é a expansão da Integração Lavoura-Pecuária (ILP) e da Integração Lavoura-Pecuária-Floresta (ILPF), aliada ao uso de forrageiras como plantas de cobertura na entressafra agrícola. A busca por sementes certificadas abre espaço para preços firmes e reforça o papel das sementeiras em oferecer portfólios com garantia de padrão e desempenho.

Empresas & Negócios

Matéria de capa



peshkov_CANVA

RANKING REVELA DIFERENÇAS ENTRE OS PRINCIPAIS MODELOS



QUAL É A MELHOR INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL PARA SUA EMPRESA?

A inteligência artificial deixou de ser uma promessa do futuro ou uma tecnologia restrita aos laboratórios de inovação. Ela já faz parte da operação de empresas e tornou-se uma espécie de motor invisível de produtividade: apoia decisões, automatiza tarefas, acelera análises, personaliza experiências e permite que equipes façam mais em menos tempo.

Lucas Vanzin (*)

A IA vem substituindo atividades e ampliando a capacidade das próprias equipes. Um profissional pode analisar volumes maiores de informação, desenvolver e revisar códigos com mais agilidade, automatizar processos repetitivos e dedicar mais tempo a atividades estratégicas. Para empresas, isso significa ganhos potenciais de produtividade, velocidade e escala que, há poucos anos, exigiriam investimentos muito maiores em pessoas, tempo e infraestrutura.

Essa transformação também muda a natureza da discussão dentro das organizações. A pergunta já não é apenas se uma empresa deve adotar inteligência artificial, mas como incorporá-la de forma eficiente à operação e quais modelos fazem mais sentido para cada necessidade. À medida que a dependência dessas tecnologias aumenta, uma escolha aparentemente técnica passa a ter impacto direto sobre custos, produtividade, experiência do cliente e capacidade de inovação.

Nesse cenário de rápida transformação, uma questão ganha espaço entre executivos e equipes de tecnologia: qual é, afinal, a melhor IA para os negócios? A resposta está longe de ser simples. Uma nova análise comparativa da Artificial Analysis, que avaliou 12 dos principais modelos globais (como GPT, Gemini, Claude, Grok, DeepSeek, Llama e Mistral), revela que fatores importantes como inteligência, velocidade, custo e latência variam drasticamente, mostrando que a "IA perfeita" depende, essencialmente, da necessidade de cada operação.

O Artificial Analysis Intelligence Index combina nove avaliações independentes, que medem capacidades como raciocínio, programação, conhecimento, confiabilidade, uso de ferramentas e desempenho em tarefas profissionais. Nesse indicador, o Claude lidera com 63 pontos, seguido por ChatGPT e Grok, ambos com 61. Kimi e GLM completam o grupo dos cinco primeiros, com 60 pontos.



Divulgação

Lucas Vanzin

> "Não basta perguntar qual é a IA mais inteligente, é preciso entender qual é a mais eficiente para determinado objetivo e, principalmente, como ela se encaixa na arquitetura tecnológica e nos processos da empresa.

O resultado mostra que alguns modelos se destacam na capacidade de resolver tarefas complexas. Mas inteligência, isoladamente, não determina qual tecnologia será mais adequada para uma aplicação empresarial.

Quando olhamos para a velocidade de geração, por exemplo, o cenário muda. O Gemini lidera o ranking de tokens por segundo, com 346, seguido por Nemotron, com 307, e ChatGPT, com 200. O Gemini também apresenta o menor tempo médio por tarefa entre os modelos analisados, com 0,6 minuto.

O custo reforça ainda mais essa diferença. No levantamento, o ChatGPT apresenta o menor custo por tarefa, de US$ 0,05, seguido por Nemotron, com US$ 0,08, e GLM, com US$ 0,09. Ou seja, um modelo pode não ocupar a primeira posição em inteligência e, ainda assim, apresentar uma relação mais interessante entre desempenho, velocidade e custo para determinada operação.

Outro indicador importante é o consumo de tokens necessário para concluir as tarefas do Intelligence Index. O Gemini utiliza cerca de 14 mil tokens, enquanto o ChatGPT utiliza 17 mil e o Grok, 22 mil. Esse dado ajuda a mostrar que eficiência também precisa entrar na equação quando falamos de aplicações em escala.

A latência também é determinante, especialmente em sistemas que precisam oferecer respostas rápidas. Nesse quesito, o Nemotron apresenta o menor tempo para gerar o primeiro token: 7,2 segundos, seguido por Gemini (8,1 segundos) e ChatGPT (10,8 segundos). Considerando o tempo total para processar a entrada, realizar o raciocínio e entregar uma resposta de 500 tokens, o Nemotron também lidera, com 8,8 segundos.

Há ainda modelos com janelas de contexto de até 1 milhão de tokens, como Kimi, Gemini, GLM, Nemotron, ChatGPT, DeepSeek e Claude. Essa capacidade pode ser especialmente relevante para aplicações que lidam com grandes volumes de documentos, código ou outras informações.

Todos esses indicadores reforçam uma mudança importante na forma como as empresas deveriam avaliar a inteligência artificial. Não basta perguntar qual é a IA mais inteligente, é preciso entender qual é a mais eficiente para determinado objetivo e, principalmente, como ela se encaixa na arquitetura tecnológica e nos processos da empresa.

Uma aplicação voltada ao atendimento ao cliente, por exemplo, pode priorizar velocidade e custo. Já uma ferramenta destinada à análise de contratos, desenvolvimento de software ou interpretação de grandes volumes de dados pode exigir maior capacidade de raciocínio e contexto. Em operações críticas, latência, disponibilidade e previsibilidade também podem ser tão importantes quanto a qualidade da resposta.

Por isso, escolher uma inteligência artificial não se resume a buscar o modelo com maior pontuação nos testes. É preciso alinhar a tecnologia ao objetivo do negócio: qual é o volume de dados? Qual latência o cliente tolera? Qual é o orçamento por requisição?

Em um mercado dinâmico, em que novos lançamentos redefinem custos e capacidades da noite para o dia, a verdadeira vantagem competitiva não está em encontrar uma resposta definitiva, mas sim em construir uma arquitetura flexível, capaz de avaliar e orquestrar continuamente as melhores ferramentas para cada desafio corporativo.



putilich_CANVA

(*) CEO da EVEO, empresa brasileira de tecnologia especializada em soluções de nuvem e data center com mais de 10 anos de experiência em serviços de internet. E-mail: eveo@nbpress.com.br