



CROSS-BORDER

A COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL TAMBÉM DEPENDE DOS PAGAMENTOS

▶▶ Leia na página 8

Acessibilidade digital entra na agenda estratégica das empresas com avanço da IA

Por muitos anos, falar em inclusão digital para pessoas surdas significava reconhecer um abismo entre o avanço tecnológico e o real acesso à informação.

A internet cresceu, as plataformas evoluíram, mas a comunicação continuou, em grande parte, inacessível; baseada em textos complexos, em conteúdos sonoros ou em vídeos sem tradução adequada para Libras. Hoje, observo um movimento diferente. A Inteligência Artificial começa, de fato, a reposicionar essa discussão e a transformar possibilidades em soluções mais concretas.

Acompanhando de perto a evolução tecnológica, é impossível ignorar o protagonismo que a IA assumiu nesse debate. Ferramentas capazes de traduzir automaticamente textos, áudios e vídeos para Libras já chegam a aplicativos, serviços digitais e canais de atendimento. Isso não apenas reduz barreiras históricas de comunicação, como também revela algo que considero essencial: as empresas passaram a entender a inclusão como parte da experiência do usuário, e não como um “apêndice social”.

Mas aqui entra um ponto que, para mim, precisa estar muito claro. A tecnologia é poderosa e necessária. No entanto, quando falamos de inclusão, estamos falando de pessoas; e relações humanas não são substituíveis por algoritmos. Empatia, cuidado, escuta e sensibilidade não cabem em linhas de código. Um exemplo bastante concreto é a comunicação em Libras. Apesar dos avanços da IA, ainda não existe solução realmente eficaz que substitua a atuação de um intérprete humano. Nos contextos mais críticos, especialmente em atendimentos, tomada de decisão ou situações sensíveis, a mediação humana continua sendo fundamental para garantir respeito, precisão e segurança na comunicação.



Imagem gerada por IA

“Quando falamos de inclusão, estamos falando de pessoas; e relações humanas não são substituíveis por algoritmos. Empatia, cuidado, escuta e sensibilidade não cabem em linhas de códigos.

O mundo caminha para um mercado de IA que pode ultrapassar US\$ 1 trilhão até 2030. As tecnologias assistivas crescem acima de 20% ao ano. E, no Brasil, estamos falando de um país com mais de 10 milhões de pessoas com algum grau de deficiência auditiva, segundo o IBGE. Não há como ignorar esse cenário, nem do ponto de vista social, nem do ponto de vista econômico.

Sob a ótica dos negócios, a mensagem é direta: acessibilidade não é custo, é estratégia. Soluções baseadas em IA que ampliam a comunicação não apenas fortalecem inclusão, como ampliam alcance, melhoram eficiência, aumentam engajamento e consolidam reputação. Empresas que ignoram esse movimento deixam de atender um público relevante e deixam também de

acompanhar um mercado que se torna, a cada dia, mais consciente.

Por outro lado, a responsabilidade é grande. Implementar IA em tradução para Libras não é simplesmente “instalar uma tecnologia”. Requer investimento contínuo, testes reais e, principalmente, participação ativa da comunidade surda. Sem essa escuta, corre-se o risco de criar ferramentas tecnicamente avançadas, mas socialmente insuficientes.

Como diretora de novos negócios, vejo a Inteligência Artificial como uma ponte concreta entre inovação, impacto social e crescimento sustentável. Ela aproxima pessoas surdas do universo digital, abre caminhos e democratiza o acesso. Mas acredito, com igual convicção, que tecnologia não substitui a humanidade. Inclusão não é sobre máquinas funcionando; é sobre pessoas sendo vistas, respeitadas e incluídas.

Mais do que seguir uma tendência, investir em acessibilidade é decidir qual papel as empresas querem ocupar em um mercado que, cada vez mais, exige responsabilidade, consciência e humanização. E, na minha visão, esse é o único caminho possível para quem deseja ser relevante no futuro.

(Fonte: Monica Lupatin, Diretora de Negócios do ICOM).

Negócios em Pauta



Africa_images_CANVA

Prêmio de Reconhecimento Acadêmico em Direitos Humanos abre inscrições para pesquisas

Estão abertas, de 26 de outubro de 2026 a 29 de janeiro de 2027, as inscrições para o 6º Prêmio de Reconhecimento Acadêmico em Direitos Humanos (PraDH). A iniciativa reconhece pesquisas acadêmicas em todas as áreas do conhecimento que contribuem para a defesa dos direitos humanos, a valorização da dignidade humana e a construção de uma sociedade mais justa e inclusiva. Promovido pelo Instituto Vladimir Herzog (IVH) em parceria com o Centro de Documentação e Memória da Universidade Estadual Paulista (Cedem-Unesp), o prêmio busca fortalecer a relação entre universidade e sociedade, valorizando a produção científica comprometida com a proteção da vida, a justiça social, a liberdade e a responsabilidade com as gerações presentes e futuras (<https://www.cedem.unesp.br/#!/premio-ivh/>). ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

News@TI



ipopba_CANVA

Tecnologia, IA e Sustentabilidade serão temas de workshop no Mackenzie

@O Centro de Inteligência Artificial Mackenzie (IAM), da Universidade Presbiteriana Mackenzie (UPM), realizou o Workshop Interdisciplinar sobre Saúde, Meio Ambiente e Mudanças Climáticas: Inteligência Artificial e Novas Fronteiras de Pesquisa, no campus Higienópolis. Em um cenário em que as mudanças climáticas têm gerado impactos crescentes sobre saúde humana, ecossistemas, cidades e qualidade de vida, o evento tem como objetivo aproximar docentes de diferentes áreas e explorar o uso de IA como tecnologia habilitadora de pesquisas que estudem essas diferentes perspectivas (https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSe1T4ZsKAJPrObt8d_FN7T00yOfkkdOvb4AqUa4nxYgKVUK_Q/viewform?usp=send_form). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

O profissional de TI será o arquiteto da nova força de trabalho digital

Durante décadas, o profissional de Tecnologia da Informação foi responsável por construir a infraestrutura digital das empresas. Criava sistemas, administrava redes, protegia dados, corrigia falhas e mantinha a operação funcionando. ▶▶

Como a IA e o videomonitoramento móvel evitam prejuízos na logística

Durante anos, falar em logística significava pensar em caminhões, armazéns, rotas, estoques e prazos de entrega. Hoje, essa visão se mostra insuficiente. ▶▶

Por que as marcas precisam investir na segurança digital para fortalecer sua reputação?

O que torna uma empresa confiável? O que transmite segurança ao consumidor? Essas são perguntas que antes dependiam de atributos como qualidade, consistência e boas experiências. ▶▶

Black Friday: 85% dos consumidores esperam atendimento em até cinco minutos

A Black Friday começa cada vez mais cedo para a maioria dos consumidores e exige respostas mais rápidas das empresas que querem se destacar na data. Apenas 19% dizem que pretendem esperar a semana da promoção para começar a procurar ofertas, enquanto 85% esperam receber a confirmação de um pedido em até cinco minutos. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular

A Mente do Cliente

O cliente perdoa um erro; o que ele não perdoa é ser ignorado.

Neiva Mendes

▶▶ Leia na página 5

A Outra Sala

O Executivo Terceirizou o Julgamento. Mas Manteve o Bônus.

Ana Luisa Winckler

▶▶ Leia na página 4

OPINIÃO

Invisible IT: o risco invisível da "Shadow IT" na governança corporativa moderna

Entendo que a pergunta que toda empresa deveria fazer, neste momento, não é mais "quantas conexões de API temos ativas", mas sim "quantos agentes de IA estão operando dentro da nossa estrutura", tomando decisões autônomas sem que o TI, segurança ou jurídico saibam que eles existem.

Nos últimos dois anos, essa tem sido a resposta mais difícil de dar. Times de marketing, análise de dados e produto passaram a testar, colocando em produção, sem perceber, agentes de IA generativa conectados a sistemas internos, por conta própria.

Uma API (sigla em inglês para "interface de programação de aplicações") é o mecanismo padronizado que permite que dois sistemas diferentes troquem dados entre si de forma automática e é o que possibilita, por exemplo, que um aplicativo de vendas puxe informações de um sistema financeiro sem que ninguém precise copiar e colar nada manualmente. Já a governança de API é o conjunto de regras, processos e ferramentas que uma empresa usa para saber quantas dessas conexões existem, quem tem acesso a elas, que tipo de dado circula por ali e quem responde por cada uma. Em outras palavras: é o controle sobre quem entra e sai por essas portas digitais entre sistemas.

Por muito tempo o termo Shadow IT descrevia algo relativamente contido, como o uso de um software não homologado ou de uma nuvem pessoal para guardar arquivos de trabalho. O problema atual, entretanto, tem outra natureza que foi além da conexão: não são apenas chaves de API criadas informalmente entre sistemas corporativos e ferramentas externas, mas sim agentes de IA que usam essas chaves para agir por conta própria, consultando bases de dados, tomando decisões e executando tarefas sem que ninguém no centro da organização saiba.

A diferença é relevante porque uma senha compartilhada tem um raio de dano limitado. Uma API conectada a um sistema corporativo funciona de forma contínua e automatizada, geralmente com acesso amplo a dados sensíveis. E quando essa conexão alimenta um agente de IA, falamos de exposição e de decisão: o agente continua acessando dados e executando ações mesmo depois que o funcionário que o criou muda de time, sai da empresa ou simplesmente esquece que aquela integração existe.

Dados recentes confirmam que isso não é mais uma exceção. Um levantamento da *FT Consult* com 4.700 profissionais brasileiros mostrou que 47% usam ferramentas de IA sem qualquer aprovação formal da empresa, 36% recorrem a ferramentas não homologadas e 59% das organizações ainda não têm nenhuma diretriz sobre uso de IA.

Globalmente, o *Netskope Cloud and Threat Report de 2026* registrou uma média de 223 violações de política de dados ligadas a IA generativa por mês em cada organização, número que mais que dobrou em relação ao ano anterior. Vale notar que proibir não resolve o problema, apenas o esconde. Quando a política interna fecha a porta da frente, a integração migra para um dispositivo pessoal, uma conta paralela ou uma chamada de API

Fernando Arditti (*)

que ninguém mapeou.

O ponto que costuma escapar do debate é que cada uma dessas conexões deixa de ser um teste pontual assim que entra em produção. Ela se transforma em um canal permanente de tráfego de dados, mas além: um agente com poder de decisão sem monitoramento, sem inventário, sem responsável formal. Na prática, a empresa passa a ter uma superfície de risco que ela própria não consegue enxergar.

Para organizações brasileiras, essa lacuna tem endereço jurídico específico. A LGPD responsabiliza a empresa pelo tratamento de dados pessoais independentemente de qual área executou a integração e vai além, pois quando um agente de IA toma decisões automatizadas a partir desses dados, entra em jogo também o direito do titular à revisão de decisões automatizadas, previsto na própria lei. Assim, um agente acionado por um analista de marketing para ligar uma base de leads a um assistente de IA movimenta dados pessoais e decide o que fazer com eles, podendo gerar exposição regulatória para toda a companhia. O mesmo estudo da FT Consult lembra que as multas da ANPD podem chegar a 2% do faturamento, com limite de R\$ 50 milhões por infração, e que a autarquia vem ampliando sua atuação desde 2026.

A discussão que vem a seguir, sobre o Marco Legal da IA e as exigências de rastreabilidade que ele deve trazer, só reforça o problema. Um agente que age sem governança não deixa decisão auditável. Ninguém sabe quantas existem, quem as mantém, que dados elas movimentam ou se ainda estão em uso.

Vale reconhecer o motivo por trás desse comportamento. O colaborador que aciona esses agentes não está agindo de má fé, ele está tentando resolver um problema real mais rápido do que o processo formal permite. Enquanto a avaliação jurídica e a homologação de TI se movem em meses, a adoção de novas ferramentas acontece em semanas.

A resposta prática passa menos por controle e mais por infraestrutura. Empresas que oferecem um catálogo de integrações já aprovadas, com autenticação centralizada e visibilidade sobre cada conexão ativa, reduzem drasticamente o incentivo para o caminho paralelo. Isso inclui tratar cada agente de IA como uma identidade própria dentro da organização, com autenticação, permissões e trilha de auditoria definidas, da mesma forma que qualquer colaborador humano. Governança de API deixa de ser um assunto técnico de arquitetura e passa a ocupar o centro da conversa sobre compliance e continuidade de negócio.

No fim das contas, governança de API não é uma pauta técnica, pois existe uma linha bem tênue entre o que separa uma empresa que sabe o que acontece com seus dados e decisões tomadas em seu nome, de uma que só vai descobrir depois que algo sair errado. Enquanto agentes de IA continuarem operando fora do inventário oficial, o risco não estará escondido em um sistema desconhecido, estará instalado dentro da própria operação, tomando decisões, sob o rótulo de produtividade.

(*) Vice-presidente e gerente-geral para a América Latina da WSO2. Fernando lidera vendas e desenvolvimento de negócios em SaaS, iPaaS e IA.

O “carro voador” de Musk deve ser apenas marketing

Há alguns dias, Elon Musk apresentou o tão aguardado Tesla Roadster, um carro esportivo voador, elétrico de alto desempenho.

Vivaldo José Breternitz (*)

A apresentação teve um estilo espetacular, como Musk gosta: o veículo subiu por uma rampa, lançou-se ao ar de ponta-cabeça e, utilizando propulsores a gás, realizou uma aterrissagem suave. Minutos depois, outro Roadster protagonizou uma cena digna de Evel Knievel, acelerando em uma rampa e saltando sobre uma fileira de seis veículos da Tesla, incluindo a cabine de seu caminhão semirreboque e aterrissando também suavemente.

A demonstração foi impressionante; no entanto, permanecem dúvidas importantes, como a possibilidade dos órgãos reguladores algum dia considerarem o veículo apto para circulação nas estradas e, mais ainda, no espaço aéreo. Outra questão é saber se os carros usados na apresentação se parecem minimamente com a versão que eventualmente será vendida aos consumidores, caso ela realmente chegue ao mercado.

Outros observadores afirmaram que os dois Roadsters utilizados naquele dia eram totalmente diferentes entre si, tendo cada um deles sido preparado para a apresentação que fizeram.

Entre esses observadores está o cientista da computação frequentemente chamado de “padrinho da inteligência artificial”, Yann LeCun, atualmente o principal cientista de IA da Meta. Ele classificou a demonstração do Roadster como uma simples ação de marketing e classificou a apresentação como interessante, mas que um veículo como esse é inviável em escala comercial.



Teatralidade não é novidade para Musk. Em 2016, a Tesla impressionou o mundo com um vídeo promocional que mostrava um carro autônomo circulando por vias públicas e obedecendo a semáforos. Na época, Musk afirmou que aquilo era uma prova clara de que “a Tesla dirige sozinha”. Posteriormente, porém, engenheiros da própria empresa admitiram que toda a demonstração havia sido encenada.

Em seu evento “We, Robot”, realizado em 2024, a Tesla voltou a chamar atenção ao exibir seus robôs humanoides Optimus servindo bebidas, dançando no palco e conversando com os participantes. No entanto, logo ficou claro que cada robô estava sendo controlada remotamente por operadores humanos.

De qualquer forma, é impossível verificar exatamente o que foi demonstrado, já que a Tesla não permite que o público, incluindo jornalistas, examine os componentes do

veículo. Isso mantém em aberto a principal questão: quanto do espetáculo apresentado corresponde a uma tecnologia pronta para uso real e quanto ainda pertence ao terreno dos espetáculos cuidadosamente produzidos.

Vale lembrar que Musk, além do espetáculo, cuida com muito cuidado de temas ligados ao dinheiro: já é possível, mediante um depósito de US\$ 250 mil, entrar numa fila para aquisição do carro, porém o documento assinado quando do depósito, deixa claro que não existem prazos nem a certeza da entrega do veículo, e que o pagamento simplesmente registra o interesse do comprador pelo Roadster.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor, consultor, diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas e pesquisador colaborador da Faculdade de Medicina de Jundiaí – vjnitiz@gmail.com.

News @ TI

Econverse lança sistema operacional agent-first para e-commerce

@A Econverse, empresa de tecnologia e operação de e-commerce, lança o EconverseOS, sistema operacional agent-first que concentra em uma única camada as frentes de SEO, desenvolvimento, criação, conteúdo, dados, CRM e mídia de uma operação digital. O modelo inverte a lógica tradicional de agência. Em vez do time receber e executar cada demanda, o sistema a recebe primeiro: agentes de IA classificam, assumem o volume de execução e um especialista humano valida a entrega em horas. “Quem opera e-commerce hoje precisa crescer sem aumentar a estrutura na mesma proporção, e o EconverseOS foi criado para isso. Nosso objetivo é entregar uma operação que fica mais inteligente a cada demanda”, afirma Pedro Piramo, sócio-fundador e CEO da Econverse.

Tecnologia na rotina jurídica

@No dia 28 de novembro, quarta-feira, às 11h40, o executivo Victor Rizzo, CEO da INOV.AI e diretor de Inovação da e-Xyon, será um dos palestrantes do Fenalaw 2026, em São Paulo. Com mais de 20 anos de experiência, ele apresentará o case “L.A.I.S.: 93% de acurácia e redução de 50% nos custos na classificação de intimações com IA”, com resultados que evidenciam o potencial da tecnologia para tornar a rotina jurídica mais eficiente.

Plataforma transforma conhecimento pessoal em patrimônio digital

@O empreendedor Marcos Nader, cofundador da Nomad e da Comprova (adquirida pela Docusign), acaba de lançar o MyBrain.ai, plataforma que permite a qualquer pessoa construir um “cérebro digital” privado a partir dos próprios arquivos, notas e conversas. A fase de convites começa em outubro para mais de 500 inscritos no Brasil e nos Estados Unidos, com abertura geral prevista para novembro. Em um ecossistema digital em que modelos de inteligência artificial generativa aprendem continuamente a partir de conteúdos disponíveis na internet, a discussão sobre soberania digital começa a alcançar também o indivíduo: quem protege e valoriza o conhecimento, as experiências e a capacidade de raciocínio construídos ao longo de uma vida? É nesse contexto que surge o conceito-base do MyBrain.ai, o de Soberania Intelectual.

Domínio IA

@A Thomson Reuters (TSX/NASDAQ: TRI), empresa global de tecnologia e conteúdo, anuncia o lançamento da solução Domínio IA, inteligência artificial nativa da Domínio desenvolvida para apoiar contadores e profissionais da área fiscal na execução de tarefas complexas, análise de dados e interpretação de mudanças regulatórias. A solução combina IA generativa com o conhecimento fiscal, tributário e trabalhista consolidado pela Thomson Reuters ao longo de quase três décadas de liderança no setor contábil do Brasil. Diferentemente de soluções de Inteligência Artificial generalistas ou ferramentas não integradas que exigem exportação de planilhas, o Domínio IA atua com

contexto embarcado, integrado diretamente aos módulos de Folha de Pagamento, Escrita Fiscal e Contabilidade. O profissional pode interagir em linguagem natural com relatórios, dados e documentos do sistema, sem precisar exportar planilhas ou alternar entre diferentes plataformas para realizar consultas e análises. As respostas e sugestões são apoiadas pelo conteúdo proprietário da Thomson Reuters sobre as regras fiscais, tributárias e trabalhistas brasileiras e pelo contexto da tarefa executada.

Mais de 80 estudantes criam soluções com IA e robótica para problemas urbanos

@Uma lixeira que usa inteligência artificial para separar resíduos e um sistema de alerta para riscos de deslizamentos estão entre os projetos desenvolvidos por estudantes de São Paulo para o Festival Marista de Robótica (FMR) 2026, nos dias 4 e 5 de novembro, em Belo Horizonte (MG). Ao todo, seis unidades educacionais da Regional São Paulo do Marista Brasil, localizadas em São Paulo (SP), Campo Grande (MS), Maringá (PR), Londrina (PR) e Adamantina (SP), participam com mais de 80 estudantes. Os projetos utilizam robótica, programação e inteligência artificial, além de propostas criativas e colaborativas, para enfrentar desafios do cotidiano. Com o tema "Cidades Fraternas", o festival reúne mais de 2 mil estudantes de colégios maristas privados, escolas sociais e instituições públicas e privadas de todo o país. A diversidade de participantes favorece o acesso à robótica educacional e à troca de experiências entre diferentes realidades, incentivando soluções para cidades mais seguras e sustentáveis (https://colegiosmaristas.com.br/).

86% dos brasileiros sofreram uma ameaça cibernética no último ano

@A vida dos brasileiros está cada vez mais digital, mas seus hábitos de proteção nem sempre acompanham esse ritmo. Segundo o relatório Norton's LATAM Cybersecurity Landscape Study 2026, 90% dos adultos no Brasil usam redes sociais diariamente, 51% já usam ferramentas ou assistentes de IA todos os dias, e metade (50%) realiza transações bancárias online diariamente. O estudo mostra que 86% dos brasileiros afirmam ter sofrido algum tipo de ameaça cibernética nos últimos 12 meses, enquanto quase 9 em cada 10 (89%) acreditam que essas ameaças aumentaram no Brasil no último ano. Os dados revelam um cenário em que a exposição digital continua crescendo, ao mesmo tempo que as ameaças se tornam cada vez mais frequentes na experiência online dos usuários (https://br.norton.com/).

H2A mira expansão nacional

@AH2A Bioenergia apresentou um portfólio de 27 projetos distribuídos por nove estados brasileiros, com potencial de R\$ 3,4 bilhões em investimentos, durante a Rodada de Negócios ABREN 2026, realizada em São Paulo. O encontro reuniu empresas parceiras e potenciais investidores para discutir oportunidades nos mercados de biogás, biometano e recuperação energética de resíduos. Promovido pela Associação Brasileira de Energia de Resíduos (ABREN), o evento teve como objetivo aproximar empresas, projetos, capital e tecnologia, fortalecendo conexões estratégicas em um setor que ganha espaço na agenda de transição energética e descarbonização da economia.

	José Hamilton Mancuso (1936/2017) Responsável: Lilian Mancuso	Laurinda Machado Lobato (1941-2021)	José Leonil Lobato (1939-2026)
Editórias <i>Economia:</i> Nelson Tucci (nelson.tucci@netjen.com.br) <i>Mercado/Negócios/Tecnologia/Agronegócios/ Espaço empresarial:</i> Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); <i>Livros:</i> Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br) <i>Comercial:</i> comercial@netjen.com.br <i>Publicidade Legal:</i> lilian@netjen.com.br	<i>Webmaster/TI:</i> Fabio Nader; <i>Editoração Eletrônica:</i> Ricardo Souza. <i>Revisão:</i> Maria Cecília Camargo; <i>Serviço informativo:</i> Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.	Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.	Jornal Empresas & Negócios Ltda Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080 Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br) Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90 JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003) Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.
Colaboradores: Ana Luisa Winckler, Carol Olival, Claudia Lazzarotto, Denise Debiasi, Fabiana Monteiro, Geraldo Nunes, Heródoto Barbeiro e Neiva Mendes	ISSN 2595-8410		

Crédito terá expansão de 31%, aposta especialista

Alberto Friggi sugere operações estruturadas para 2027

Redação

Passadas as eleições, o mercado vai se ajustando. Em um primeiro momento sentiu o baque da reeleição do presidente da República. Havia muitas posições montadas em favor do outro candidato. A B3 caiu forte, na segunda, acionando o *circuit braker* (paralisação dos negócios por meia hora). Dólar saltou de R\$ 4,99 para R\$ 5,60 e o pandemônio e especulação entraram em campo. Empresas e investidores correram para suas planilhas e refizeram projeções. Para quem acompanha o mercado financeiro, algo mais que esperado. Enquanto não sai o anúncio da nova equipe da Fazenda, haverá forte especulação. Apesar de todos esses solavancos, o especialista Alberto Friggi diz que existe a possibilidade de aumento na oferta de crédito, em 31%, para 2027. E explica para *Empresas & Negócios* que alternativas têm as PMEs, em especial.

Enquanto os negócios convivem com a volatilidade, o cenário também abre espaço para negócios que buscam condições de financiamento mais adequadas



Ranksters, CANVA

às suas necessidades, sem depender exclusivamente das linhas tradicionais dos bancos. “O crescimento de 24,2% no volume de créditos comercializados pelo sistema de consórcios entre janeiro e agosto de 2026, que alcançou R\$ 389,59 bilhões, demonstra a expansão de alternativas para aquisição planejada de bens e investimentos”, comenta Alberto Friggi, CEO da Friggi & Secco (que atua com consórcio estruturado, crédito com garantia, capital de giro, home equity, crédito para construção e soluções voltadas ao agronegócio).

A confirmação da expectativa de um aumento de pelo menos 31% na oferta de crédito, para 2027, reforça as

perspectivas de expansão do financiamento e a importância de preparar as empresas para aproveitar esse movimento. “Nesse contexto, o crédito estruturado ganha relevância como ferramenta para manter investimentos e fortalecer a saúde financeira das empresas, especialmente diante da possibilidade de juros elevados por mais tempo”, continua o especialista, mostrando que as modalidades como crédito com garantia, home equity, capital de giro estruturado e consórcio planejado podem equalizar necessidades de caminhos diferentes para financiar expansão, aquisição de equipamentos, construção e desenvolvimento de novos projetos. “A escolha depende do prazo, das

garantias disponíveis e da capacidade de pagamento de cada negócio”, destaca Friggi.

Embora o ambiente econômico ainda dependa das decisões fiscais do governo e da trajetória da inflação, “empresários não precisam condicionar seus projetos exclusivamente à queda da Selic”, diz o consultor, considerando a possibilidade de juros entre 12,25% e 12,75% e crescimento econômico de 1% a 1,2% para o próximo ano. Nesse cenário, empresas que organizam suas garantias, administram o endividamento e diversificam suas fontes de financiamento ficam mais preparadas para aproveitar oportunidades de expansão. “O crédito é um dos principais canais pelos quais a política fiscal chega à economia real”, reforça Friggi. Para o especialista, o caminho é manter o planejamento, preservar a liquidez e buscar financiamentos adequados à geração de caixa, permitindo que os negócios continuem avançando independentemente das oscilações de curto prazo do mercado financeiro.

O investidor qualificado está com os dias contados

Anderson Timm (*)

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) pretende revisar ainda este ano uma das principais fronteiras entre o investidor de varejo e o acesso a aplicações mais restritas. Para parte da Agenda Regulatória 2026 da autarquia, o tema está inserido nas discussões sobre suitability e ampliação do acesso do varejo a produtos de investimento. Hoje, no Brasil, quem possui mais de R\$ 1 milhão em investimentos financeiros pode se declarar investidor qualificado, observados os requisitos regulatórios. O patamar foi definido há mais de dez anos e continua nominalmente o mesmo.

O critério patrimonial tem a vantagem evidente de ser objetivo e fácil de verificar, além de funcionar como uma aproximação da capacidade financeira de suportar perdas maiores. O problema está em usar o patrimônio como medida indireta de conhecimento. Uma pessoa pode chegar a R\$ 1 milhão por herança, pela venda de uma empresa ou pela valorização de seus bens sem ter experiência com crédito estruturado, derivativos ou investimentos privados. Por outro lado, um profissional com anos de atuação no mercado pode compreender perfeitamente esses produtos e, ainda assim, não atingir o limite exigido.

Outros reguladores já começaram a enfrentar essa questão. Nos Estados Unidos, a Securities and Exchange Commission (SEC) ampliou em 2020 a definição de “accredited investor” e passou a aceitar determinadas certificações profissionais como alternativa aos critérios tradicionais de renda e patrimônio. Na Europa, a MiFID II, diretiva da União Europeia que regula a prestação de serviços de investimento e o funcionamento dos mercados financeiros no bloco, adota uma combinação de fatores, em que o patrimônio segue relevante,

enquanto a experiência profissional e a frequência de operações também podem pesar na avaliação de clientes que solicitam tratamento profissional.

A inflação acrescenta outra camada ao debate brasileiro. Congelado em termos nominais, o limite de R\$ 1 milhão representa hoje uma barreira econômica menor do que representava quando foi estabelecido. Isso não significa que a solução seja simplesmente elevar o valor. A questão mais interessante para a CVM será determinar se uma classificação moderna deve considerar, além do patrimônio, elementos como experiência, conhecimento técnico, histórico de investimentos e complexidade do produto.

O Brasil possui 60,3 milhões de investidores, de acordo com a Segundo a 9ª edição do Raio X do Investidor Brasileiro da Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima) divulgada pela Anbima em abril de 2026. Os efeitos para o mercado podem ser relevantes. Gestoras podem ver mudar o público potencial de determinados fundos, distribuidores precisarão adaptar seus processos e consultores e assessores terão de acompanhar de perto a forma como suitability e acesso a produtos serão combinados. A revisão também precisa preservar o objetivo central da regra, que é proteger investidores sem conhecimento ou capacidade financeira compatíveis com determinados riscos.

O debate, portanto, não opõe restringir e liberar. Trata-se de identificar melhor quem realmente tem condições de compreender e assumir determinado risco. Depois de mais de uma década com o mesmo critério patrimonial, essa talvez seja a pergunta mais importante que a CVM terá de responder.

(*) CEO da Veritas

Opção pelo Modelo do Simples vai até sexta-feira

Os micro e pequenos empresários precisam ficar atentos. Acaba nesta sexta-feira, 30, o prazo para a escolha do regime tributário que entrará em vigor em janeiro, com a reforma tributária.

Os negócios que desejarem recolher o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) pelo

regime regular terão até sexta-feira para registrar a opção. Quem não fizer a escolha continuará a recolher pelo regime simplificado, que tem uma alíquota variável por tipo e tamanho de negócio posteriormente rateada em diversos tributos.

Também na sexta-feira acaba o prazo para as empresas regulariza-

rem as pendências que impediram o ingresso no Simples Nacional. O prazo de opção pelo regime acabou no dia 15. O Simples Nacional é um regime simplificado de tributação para quem fatura até R\$ 4,8 milhões por ano. Por causa do novo sistema tributário, o Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN) antecipou a escolha do regime tributário (ABr).



IPO do Porto

Maior da América Latina em movimentação e contêineres, o Porto de Santos poderá ter abertura de capital no próximo ano. Hoje a Autoridade Portuária de Santos é uma empresa pública e tem como acionistas a União, com 99,99999841% das ações, e o Município de Santos, com 0,000000159%. Criado ainda no século XIX, em 2025 teve movimentação recorde de 186,4 milhões de toneladas, sendo 137,4 Mi/t só com exportações. Entre janeiro e agosto deste ano, a carga total foi de 125,9 milhões de toneladas (das quais 93,1 mi/t com exportações), representando alta de 3,1% sobre igual período do ano passado. O assunto não é propriamente novo, mas o mercado de capitais renova a expectativa, pois isto traria um aporte gigantesco de recursos. Se confirmada a tendência, a União deverá ficar com 51% das ações.

Dívidas/Enrola

Com o encerramento das eleições presidenciais de 2026, uma comparação do endividamento empresarial com o período eleitoral de 2022 revela que a taxa de crescimento do valor das dívidas negativas foi aproximadamente 2,8 vezes a registrada no número de empresas inadimplentes. Entre agosto de 2022 e agosto de 2026, o montante devido aumentou cerca de 140% em termos nominais, enquanto a quantidade de CNPJs enrolados com pendências avançou aproximadamente 50%. Na aquisição de créditos estressados, o crescimento do montante devido não significa, necessariamente, uma expansão equivalente das oportunidades de investimento. O valor nominal das obrigações precisa ser confrontado com a geração de caixa do devedor, as garantias disponíveis e o prazo esperado de recebimento. “Uma dívida maior não significa, necessariamente, um ativo mais valioso. É preciso identificar quanto poderá ser recuperado, quais garantias sustentam a operação e quanto tempo será necessário para receber. O desconto precisa compensar o risco”, explica Matheus Matos, sócio

da MA7 Capital e especialista em ativos estressados e *special situations*.

Fenatran/Soluções

A Cummins Brasil antecipa as soluções a serem apresentadas na Fenatran 2026, principal feira da América Latina no setor de transporte rodoviário de cargas, que acontecerá entre os dias 9 e 13 de novembro, no São Paulo Expo. Com novidades em motores, sistemas de pós-tratamento e eixos, além de iniciativas no mercado de reposição, a companhia se propõe a oferecer um portfólio capaz de responder às diferentes exigências do cliente. “Inovar exige compreender os desafios dos nossos clientes e o que determina o sucesso de seus negócios. Nosso papel é oferecer opções e conhecimento para apoiar essas escolhas”, afirma Adriano Rishi, presidente da Cummins Brasil. Entre os destaques na feira estarão a nova geração do F4.5 e a estreia do F3.0, que ampliam as possibilidades de atendimento da gama de motores de quatro cilindros.

GOL/Compartilha

A Gol Linhas Aéreas e a Sky Airline, aérea chilena reconhecida como a mais pontual da América Latina, anunciam uma nova parceria bilateral por meio de um acordo de código compartilhado (*codeshare*). Agora, voos diretos da SKY com destino a Santiago (SCL) estão disponíveis para compra nos canais oficiais da Gol, assim como os partindo de Santiago. Com isso, os clientes terão acesso a 16 destinos no Chile, incluindo algumas das principais atrações turísticas do país, como os destinos para esportes de inverno e turismo, como a Patagônia Chilena ou o Deserto de Atacama. A parceria também amplia as opções de conectividade com o Peru, que também estarão vigentes, fortalecendo a oferta de viagens na América Latina. Similarmente, os voos da Gol passam a ser comercializados nos canais da SKY Airline, ampliando as possibilidades de viagem para destinos brasileiros.

 **Empresas & Negócios**



nelson.tucci@netjen.com.br

Licenciamento Ambiental

A Baixada Santista vive um novo ciclo de investimentos imobiliários e de infraestrutura em 2026. Levantamento realizado pelo CRECI-SP, com 133 imobiliárias, aponta crescimento de 37,56% nas vendas e expressiva alta de 47,88% nas locações, consolidando um cenário de retomada consistente ao longo do ano. Ao mesmo tempo em que o mercado da construção civil mantém ritmo de crescimento, municípios da região discutem alternativas para tornar os processos de licenciamento ambiental mais ágeis e atrativos para investidores. Para a advogada especialista em Direito Ambiental, Rebeca Skinovsky, o licenciamento ambiental é uma ferramenta essencial para garantir que o crescimento ocorra de forma responsável, mas ainda enfrenta desafios que impactam diretamente a previsibilidade dos empreendimentos. Segundo a especialista, um dos principais obstáculos encontrados por construtoras e investidores está na complexidade dos processos e na participação simultânea de diferentes órgãos públicos.

Bairro/referência

Existe um bairro do Paraná que virou referência internacional em sustentabilidade: o PARC Autódromo. Localizado em Pinhais, alcançou 98 dos 110 pontos no LEED for Communities: Plan and Design, recorde mundial nessa modalidade. Os sócios da Forte Desenvolvimento Sustentável, de Curitiba, apresentaram o case no Greenbuild International Conference + Expo, em Nova York, considerado o maior evento anual do mundo para profissionais da construção sustentável. Entre as soluções estão o reaproveitamento de 90% das estruturas existentes e o conceito de cidade esponja para a gestão da água da chuva.

Jovens/Finanças

Levantamento mostra que, embora 65% dos jovens acreditem que a preparação financeira para a aposentadoria deva começar antes dos 30 anos, 60% deles tomam decisões financeiras com horizonte de até seis meses. Para metade dos entrevistados, pensar na aposentadoria provoca mais ansiedade do que motivação. A pesquisa ouviu 1.000 jovens das classes A, B e C, com renda própria, em todas as regiões do Brasil. Esse público representa aproximadamente 31 milhões de brasileiros. Os resultados foram apresentados por Renato Meirelles, fundador do Instituto Locomotiva, na Talk Session “Previdência POP: como os jovens pensam o hoje e o amanhã”, realizado dia 22 último, durante o 47º Congresso Brasileiro da Previdência Complementar (CBPP), em São Paulo.

Estágio/Pirelli

O Programa de Estágio Pirelli 2027 chegou à última semana de inscrições. Com o mote “Seu próximo movimento começa aqui”, esta edição do tradicional programa oferece 29 novas vagas para mais de seis áreas da empresa. As inscrições devem ser feitas pelo site oficial do programa (<https://estagiopirelli.com.br/>) e estarão abertas até o dia 02 de novembro próximo. Os aprovados no processo iniciam em seus postos a partir de 18 de janeiro de 2027. As vagas de estágio serão para as seguintes áreas: Administrativo, Backoffice, Comercial, Contabilidade, Economia e Controladoria, Engenharia, Financeiro, HSE (Saúde, Segurança e Meio Ambiente), Jurídico, Laboratório, Manutenção, Marketing, Negócios e TI, P&D, Projetos, Qualidade, Recursos Humanos, Secretariado e Vendas.



A Outra Sala

Ana Luísa Winckler

O Executivo Terceirizou o Julgamento. Mas Manteve o Bônus

A decisão envolvia fechar uma operação, reduzir a equipe e transferir parte do trabalho para a inteligência artificial.

Nas sala estavam oito executivos, três cafés intocados e uma apresentação de 84 páginas. Ao final, todos dominavam os indicadores e ninguém queria ser a pessoa que diria: “Vamos fazer isso.”

Então alguém sugeriu:

— E se perguntássemos à IA?

Um pequeno alívio atravessou a mesa. Finalmente entrara na reunião alguém sem medo de se comprometer.

A pergunta foi cuidadosamente formulada. A IA deveria considerar custos, produtividade, riscos, reputação e, naturalmente, as pessoas - incluídas no prompt logo depois da margem operacional.

Em segundos, ela apresentou três cenários, uma matriz de riscos e uma recomendação em negrito. No mundo corporativo, qualquer frase ganha autoridade quando vem acompanhada de tópicos e da expressão “com base nos dados disponíveis”.

A diretoria decidiu seguir a recomendação.

Se funcionar, terá sido visão estratégica.

Se der errado, será necessário revisitar os parâmetros utilizados pela ferramenta.

A tecnologia avançou bastante. A responsabilização, nem tanto.

Uma pesquisa recente da Charter com mais de cinco mil profissionais nos Estados Unidos encontrou um dado curioso: executivos são duas vezes mais propensos do que trabalhadores sem cargo de liderança a confiar mais na IA do que no próprio julgamento.

Não significa que estejam obedecendo cegamente a tudo o que a máquina diz. Mas revela uma inversão interessante: justamente quem foi contratado para exercer julgamento parece mais disposto a terceirizá-lo.

Talvez porque pensar dê trabalho. E decidir dê consequências.

A psicologia chama de viés de automação nossa tendência a confiar excessivamente em recomendações produzidas por sistemas, mesmo quando há informações humanas ou contextuais que as contradizem. A IA não criou esse impulso. Apenas lhe deu ótima gramática.

Nas mentorias, acompanho líderes competentes pressionados a ter respostas rápidas para problemas que mal tiveram tempo de compreender. Dizer “ainda não sei” pode ser interpretado como fragilidade. Pedir alguns dias para pensar parece falta de agilidade. Já chegar com uma conclusão, ainda que produzida em quarenta segundos, transmite a desejada sensação de comando.

A organização não recompensa necessariamente quem pensa melhor. Muitas vezes recompensa quem hesita com mais elegância e apresenta a dúvida em formato de plano de ação.

É nesse ambiente que a IA se torna irresistível. Ela não demonstra desconforto, não pede prazo e jamais olha para a planilha dizendo: “Isso pode até melhorar o resultado, mas destruirá a equipe.”

Não porque seja cruel. Porque não conhece aquela equipe.

A ferramenta pode analisar padrões, ampliar informações, testar hipóteses e revelar alternativas que o líder não percebeu. Pode inclusive confrontar certezas humanas, muitas delas conhecidas no mercado como “trinta anos de experiência” e, fora dele, como hábito com crachá.

O problema não é consultá-la. É deixar de distinguir três coisas muito diferentes: pedir informação, pedir interpretação e entregar a decisão.

Também não convém romantizar a intuição humana. Líderes carregam vieses, interesses, medos e preferências pessoais. Algumas decisões apresentadas como “feeling executivo” são apenas preconceitos que aprenderam a usar blazer.

Por isso, a melhor função da IA talvez não seja confirmar o que o líder pensa, mas contrariá-lo. Perguntar que evidência falta, qual grupo será afetado, que hipótese foi tratada como fato e qual resposta mudaria se o prompt tivesse sido escrito pela pessoa que perderá o emprego.

A questão central não é se a IA pode participar de decisões. Pode, e provavelmente deve.

A questão é quem permanece intelectualmente presente enquanto ela participa.

Liderar nunca foi ter todas as respostas. Foi sustentar a incerteza, interpretar o contexto e assumir as consequências de escolher sem possuir garantias. Quando a tecnologia elimina o esforço de formular uma resposta, pode também eliminar justamente o intervalo em que o julgamento acontece.

No final da reunião, a decisão foi aprovada por unanimidade.

A ata registrou que a inteligência artificial apoiou a análise.

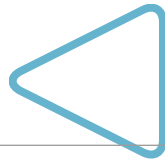
Não registrou o alívio das oito pessoas que, agora, podiam chamar uma escolha humana de recomendação técnica.

A IA pode produzir o cenário, organizar os argumentos e até sugerir o caminho.

Mas, quando chegar a hora de explicar as consequências, talvez o executivo descubra que o algoritmo não aceita convite para a reunião.

Nem devolve o bônus.

(*) - 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.



Quando uma ferramenta de IA se parece com uma pessoa

Mariana Dessotti (*)

No filme Her, de 2013, escrito e dirigido por Spike Jonze, o protagonista desenvolve uma relação afetiva com um sistema operacional dotado de inteligência artificial. No episódio Be Right Back, da série Black Mirror, uma mulher passa a interagir com um sistema treinado para reproduzir a personalidade de seu companheiro falecido.

As duas obras apresentam cenários fictícios, mas exploram uma característica bastante humana: a facilidade com que projetamos confiança, emoções e expectativas sobre sistemas capazes de conversar de maneira natural.

A ficção antecipou um comportamento que hoje se tornou comum. As pessoas conversam diariamente com ferramentas de IA de maneira semelhante à forma como conversam com outra pessoa, seja para pedir conselhos, compartilhar medos, relatar problemas familiares ou até discutir estratégias empresariais.

Em parte, isso acontece porque os modelos atuais de IA foram desenvolvidos para produzir conversas naturais. Eles compreendem o contexto, mantêm a continuidade do diálogo, adaptam o tom das respostas e conseguem produzir respostas que soam naturais e coerentes com a conversa.

Algumas ferramentas também são deliberadamente projetadas para reforçar essa interação, validando emoções, concordando com determinadas afirmações do usuário ou utilizando expressões de incentivo. Respostas como “você está certo”, “essa é uma ótima pergunta” ou “faz sentido o que você está dizendo” contribuem para uma experiência mais fluida, mas também podem reforçar

a percepção de que existe, do outro lado da tela, alguém que compreende, valida e acolhe aquilo que está sendo compartilhado.

A própria dinâmica dessas ferramentas contribui para essa percepção, porque elas estão permanentemente disponíveis, respondem imediatamente, não demonstram impaciência, não interrompem o interlocutor e raramente produzem reações negativas. Isso pode fazer com que as pessoas se sintam mais à vontade para compartilhar informações que talvez não revelassem com a mesma facilidade em outras circunstâncias.

Esse comportamento acompanha a expansão dos usos da IA generativa. A pesquisa How People Are Really Using AI in 2026, publicada pela Harvard Business Review, mostra que as pessoas estão recorrendo à tecnologia para uma variedade cada vez maior de atividades e também identifica uma preocupação crescente com a dependência da IA para suporte emocional.

A consequência é uma mudança na percepção da própria interação: o usuário pode passar a sentir que está conversando com alguém, e não apenas utilizando uma ferramenta. Em um ambiente corporativo, isso ganha outra dimensão. Um funcionário pode inserir em uma ferramenta de IA dados pessoais de clientes, documentos internos ou estratégias comerciais sem perceber que aquele conteúdo está entrando em um fluxo que precisa ser conhecido e governado pela empresa.

Mesmo quando não existe uma regra específica para determinada situação, a empresa precisa estabelecer critérios sobre como suas ferramentas podem ser utilizadas, quais informações podem ser compartilhadas,

quais aplicações exigem avaliação prévia e quem é responsável por acompanhar esses usos. Isso envolve também treinamento e orientação dos profissionais, para que saibam quais ferramentas estão autorizadas, que tipos de informação podem ser inseridos e quais cuidados devem ser adotados em cada contexto.

A organização também precisa conhecer os sistemas utilizados, seus fornecedores, os tipos de dados envolvidos e os riscos associados a cada aplicação. Uma ferramenta usada para resumir informações públicas apresenta questões diferentes daquela empregada para analisar dados de clientes, documentos estratégicos ou informações confidenciais. Essa diferenciação permite estabelecer controles proporcionais ao risco e acompanhar como a tecnologia está sendo incorporada às atividades da empresa.

A proteção de dados faz parte desse processo, mas a Governança de IA amplia o olhar para aspectos como informações estratégicas, propriedade intelectual, segurança, fornecedores, responsabilidades e uso adequado das ferramentas. Quanto mais natural se torna a interação com a IA, maior a importância de preparar as pessoas para reconhecer os limites dessa relação e criar regras que orientem seu uso. Governar a IA também significa acompanhar como essas tecnologias são utilizadas e evitar que a confiança depositada pelo usuário resulte em exposição desnecessária de dados ou informações da organização.

(*) Fundadora e CEO da Axis AI & Privacy Governance e advogada especializada em propriedade intelectual e proteção de dados, com mais de 10 anos de experiência assessorando empresas na implementação e operação de programas de governança de privacidade e de IA, conformidade regulatória e gestão de riscos.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 3º Subdistrito, Penha de França Albert Broday Rodrigues, Oficial do Registro Civil

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

O pretendente: **FELIPE LARREA DE SOUZA**, profissão: bancário, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 19/08/2001, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Marcelo Luis de Souza e de Simone Larrea. Apretendente: **MELISSA CHRISTINE CARDOSO MURBACH**, profissão: biomédica, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 28/12/2002, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Jair Sidney Murbach e de Luci Leme Cardoso.

O pretendente: **SILVIO PINHEIRO ROCHA**, profissão: técnico de edificações, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/08/1970, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Francisco Airton de Sousa Rocha e de Maria Pinheiro Rocha. A pretendente: **SIMONE BESSA DOS SANTOS**, profissão: pedagoga, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 29/06/1972, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Waldemar Gonçalves dos Santos e de Aparecida Maria Bessa dos Santos.

O pretendente: **ROBERTO ALVES DA SILVA**, profissão: analista de logística, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 20/05/1985, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Edmilson da Silva e de Maria das Dóres Alves dos Santos. A pretendente: **TÂNIA DA SILVA MELLO**, profissão: bombeira civil feminina, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 15/12/1975, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José da Costa Mello Neto e de Dunalva Albina da Silva.

O pretendente: **EDINÉLIO SILVA TEIXEIRA**, profissão: encarregado, estado civil: divorciado, naturalidade: Brumado, BA, data-nascimento: 28/05/1982, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Enedino Dias Teixeira e de Elci Dias da Silva Teixeira. A pretendente: **SARAH REBECCA CORTIJO DE OLIVEIRA**, profissão: bancária, estado civil: divorciada, naturalidade: Itapetinga, BA, data-nascimento: 24/09/1988, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Manuel Cortijo Duran e de Maria Gonçalves de Oliveira.

Opretendente: **LUIS CARLOS BELENEC**, profissão: comerciante, estado civil: divorciado, naturalidade: São Caetano do Sul, SP, data-nascimento: 09/01/1960, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Sofia Belenec. A pretendente: **ADRIANA MARTINS DUARTE SEGATTO**, profissão: funcionária pública estadual, estado civil: viúva, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 14/12/1968, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Manuel Duarte e de Maria do Carmo Martins Duarte.

Opretendente: **WILLIAMMELOVILELALOPES**, profissão: securitário, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 04/11/1988, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Rubens Jose Lopes e de Sueli Melo Vilela Lopes. A pretendente: **MARIANA DOS SANTOS SILVA**, profissão: bancária, estado civil: solteira, naturalidade: Osasco, SP, data-nascimento: 09/06/1994, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Luiz Mariano da Silva e de Rosânia Maria dos Santos Silva.

O pretendente: **VICENTE CORIGLIANO JUNIOR**, profissão: coordenador de eventos, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 25/10/1979, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Vicente Corigliano e de Jucelina Guimarães Oliveira Corigliano. A pretendente: **ELISABETE ARAGAKI PINHO**, profissão: aposentada, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 11/06/1970, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Jose Luiz de Pinho e de Eunice Aragaki de Pinho.

O pretendente: **ESTHEFANE HIGINO DE SOUZA**, profissão: terapeuta ocupacional, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/08/1996, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de José Cicero de Souza Silva e de Elizabeth Higino de Souza. A pretendente: **CAMILA LIMA DE PAULA**, profissão: fisioterapeuta, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 21/02/1997, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Mario Jose Silva de Paula e de Abigail Maria de Lima.

O pretendente: **MARCELO SANTORO**, profissão: autônomo, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 10/01/1988, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Jose Santoro e de Amelia Trevine. Apretendente: **EVAPEDROSO DO CARMO**, profissão: doméstica, estado civil: divorciada, naturalidade: Registro, SP, data-nascimento: 03/09/1976, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Adão Pinto da Silva e de Eralda Pedrosa da Silva.

Opretendente: **BRUNO VIANANASCIMENTO**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 30/04/1999, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Gentil Severino do Nascimento e de Girlane Viana Nascimento. A pretendente: **DAIANA CRISTINA DE MEDEIROS FRANÇA**, profissão: assessora executiva, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/04/1998, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Carlos José Eduardo de França Santos e de Eugêlina de Medeiros França.

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

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS 16º Subdistrito - Mooca Luiz Orlando de Barros Segala - Oficial

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

O pretendente: **LUCAS AUGUSTO DOS SANTOS**, estado civil solteiro, profissão analista fiscal, nascido em Mauá, SP, no dia 27/10/1991, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de José Roberto dos Santos e de Vera Lucia da Silva Santos. O pretendente: **LUCAS ABRAÃO MARTINS LACERDA DE SOUZA**, estado civil solteiro, profissão analista de RH, nascido em Ribeirão Pires, SP, no dia 27/06/1994, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Everaldo de Souza e de Deise Lucia Martins Lacerda.

O pretendente: **BRUNO SOUZA NASCIMENTO**, estado civil solteiro, profissão administrador, nascido em São José dos Campos, SP, no dia 20/04/1994, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Celso Carlos do Nascimento e de Edna de Souza. A pretendente: **LUANA AURICCHIO DE ABREU ABDALA BASTOS**, estado civil solteira, profissão publicitária, nascida em São Paulo, SP, no dia 15/03/2001, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Alexandre Bastos e de Karla Simone Auricchio de Abreu.

Apretendente: **CAROLINE VICENTINE DA SILVA**, estado civil solteira, profissão analista de dados, nascida em Ribeirão Preto, SP, no dia 21/09/1995, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Sergio Marcos da Silva e de Gislene Gomes Vicentine da Silva. A pretendente: **PAOLA SILVA FERNANDES**, estado civil solteira, profissão analista administrativa, nascida em Ribeirão Pires, SP, no dia 31/12/1999, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Giuliano Fernandes da Silva e de Patricia Silva Fernandes.

O pretendente: **FELIPE DOS SANTOS ROCHA**, estado civil divorciado, profissão contador, nascido em São Paulo, SP, no dia 26/10/2001, residente e domiciliado em Carapicuíba, SP, filho de Valdine Adenalia dos Santos Rocha e de Ediva de Oliveira Rocha. Apretendente: **LIANDRA VITÓRIA CUNHA GOMES**, estado civil solteira, profissão contadora, nascida em São Paulo, SP, no dia 30/06/1998, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Fabio Gomes de Jesus e de Maria Conceição Cunha.

Opretendente: **VINÍCIUS PEREIRA CAVALLO**, estado civil solteiro, profissão representante farmacêutico, nascido em São Paulo, SP, no dia 03/08/1995, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Marcelo Cavallo e de Simone Pereira Cavallo. Apretendente: **LAIS JORDANE MORAES SILVA**, estado civil solteira, profissão assistente administrativa, nascida em Registro, SP, no dia 09/12/1993, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Nilton Brás da Silva e de Olga Lais de Moraes.

O pretendente: **JOÃO DE PAULA JUNIOR**, estado civil divorciado, profissão autônomo, nascido em São Paulo, SP, no dia 15/03/1969, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de João de Paula e de Iracy da Cruz Paula. Apretendente: **SANDRA REGINA MALAGUTTI**, estado civil solteira, profissão estatística, nascida em São Paulo, SP, no dia 07/05/1968, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Antonio Carlos Malagutti e de Dirce Liucci Malagutti.

O pretendente: **MATHEUS STANKEVICIUS**, estado civil solteiro, profissão autônomo, nascido em São Paulo, SP, no dia 29/02/2000, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Miguel Stankevicius Neto e de Marcia Martins Quaglia Stankevicius. Apretendente: **ANDRESSA MAISA FERNANDES**, estado civil solteira, profissão autônoma, nascida em São Paulo, SP, no dia 19/03/1999, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Isaías Fernandes e de Marisa Guerra Fernandes.

O pretendente: **JOSÉ AMARO DE OLIVEIRA**, estado civil divorciado, profissão recepcionista, nascido em Quipapá, PE, no dia 11/04/1959, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Manoel Amaro de Oliveira e de Elza Ferreira de Oliveira. Apretendente: **ALBERTINA MARIA DE JESUS DOS SANTOS**, estado civil viúva, profissão aposentada, nascida em Topázio, MG, no dia 09/11/1949, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Generoza Maria de Jesus.

Opretendente: **JEFFERSON FRANCISCO FRIAS DE LIMA**, estado civil solteiro, profissão motorista, nascido em São Paulo, SP, no dia 10/06/1984, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de João de Lima Filho e de Leuza Francisco Frias de Lima. Apretendente: **PATRICIA JACINTA DA SILVA**, estado civil solteira, profissão contadora, nascida em Araporã, MG, no dia 21/08/1978, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Mário Ramos da Silva e de Luzia Jacinta da Silva Ramos.

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

EDITAL DE LEILÃO EXTRAJUDICIAL DE IMÓVEL
ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA - CONDIÇÕES BÁSICAS

COOPERATIVA DE CRÉDITO, POUPANÇA E INVESTIMENTO DEXIS – SICREDI DEXIS, instituição financeira cooperativa, inscrita no CNPJ sob n. 79.342.069/0001-53, com sede na Avenida Paraná, n. 891, Zona 01, Maringá, Estado do Paraná, CEP 87013-070, traz ao conhecimento dos interessados que levará a **LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL – ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA**, por intermédio de **LEILOEIRO OFICIAL CREDENCIADO**, regularmente matriculado na Junta Comercial do Estado do Paraná, para alienação do imóvel recebido em garantia fiduciária, conforme Cédula de Crédito Bancário n. C5AA30551-6, na qual figuraram como devedores fiduciantes **CESAR DANIEL GARCIA**, inscrito no CPF sob n. 085.341.348-71, **LUIS CARLOS VIEIRA**, inscrito no CPF sob n. 017.348.348-89 e **ARIANI CRISTINA NARDINI GARCIA**, inscrita no CPF sob n. 175.644.368-83, **pela maior oferta, no estado de ocupação e conservação em que se encontra**, regendo-se conforme instituem o Decreto n. 21.981, de 19 de outubro de 1932, que regula a profissão de Leiloeiro Oficial e art. 22 e seguintes da Lei n. 9.514, de 20 de novembro de 1997. **1. LOCAL, DATA E HORÁRIOS DOS LEILÕES:** 1.1. 1º Leilão: **01 de dezembro de 2026**, a partir das **09:40 horas**. 1.2. 2º Leilão: **03 de dezembro de 2026**, a partir das **09:40 horas**. 1.3. Local dos leilões: Avenida Carlos Gomes, n. 226, Têrreo, Zona 05, Maringá, Estado do Paraná, somente **on-line** (www.kleiloes.com.br). 1.4. Leiloeiro: Werno Klöckner Júnior - Jucepar 660; e-mail kleiloes@kleiloes.com.br; site: www.kleiloes.com.br; fones: (44) 3026-8008 / 99973-8008. **2. OBJETO DO LEILÃO:** 2.1. Descrição do imóvel: **Matrícula n. 73.580, registrada perante o 2º Oficial de Registro de Imóveis da Comarca de Rio Claro, Estado de São Paulo:** “Terreno situado neste município e comarca de Rio Claro/SP, localizado na Via Washington Luis, iniciando sua descrição no vértice P-01, localizado na divisa da faixa de domínio da Via Washington Luis – SP 310, Km 173 + 870m, com o imóvel matriculado sob nº 66.960; deste, segue confrontando com a faixa de domínio da Via Washington Luis – SP 310, a 40,00 metros do seu eixo, com os seguintes azimute e distância: 154°02'19" e 113,78 metros até o vértice P-02, localizado no Km 173 + 984m; deste, segue confrontando com o imóvel matriculado sob nº 6.413, com os seguintes azimute e distância: 249°18'15" e 80,08 metros até o vértice P-03; deste, segue confrontando com o lote 34 e parte do lote 52, Chácara Luza ou Lavapés (matrícula nº 6.412), com os seguintes azimute e distância: 354°24'25" e 144,67 metros até o vértice P-04; deste, segue confrontando com o imóvel matriculado sob nº 58.920, com os seguintes azimute e distância: 91°40'23" e 15,76 metros até o ponto P-05; deste, segue confrontando com o imóvel matriculado sob nº 66.960, com os seguintes azimutes e distâncias: 111°59'46" e 14,20 metros até o vértice P-06; 123°50'11" e 4,35 metros até o vértice P-07; 127°50'00" e 8,45 metros até o vértice P-01, ponto inicial da descrição deste perímetro, totalizando uma área de 7.384,47 metros quadrados ou 0,7384 hectares, fechando um perímetro de 381,29 metros; existindo sobre o terreno, uma pequena casa com três cômodos, feita de tijolos e cobertura de telhas”. **3. DO PREÇO E DAS FORMAS DE PAGAMENTO:** 3.1. O referido imóvel encontra-se devidamente registrado perante o 2º Oficial de Registro de Imóveis da Comarca de Rio Claro, Estado de São Paulo, sob a matrícula n. 73.580, e será vendido no estado em que se encontra e em caráter **“ad corpus”** em **PRIMEIRO LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL – ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA** pelo valor mínimo de **R\$ 2.000.000,00** (dois milhões de reais), correspondente ao valor de avaliação do imóvel, nos termos do art. 27, § 1º da Lei n. 9.514/1997. **3.2.** Se o maior lance oferecido no primeiro leilão for inferior ao valor mínimo estipulado, fica desde já designado para o dia 03 de dezembro de 2026, a partir das 09:40 horas, no mesmo local, somente **on-line**, a realização do **SEGUNDO LEILÃO** pelo maior lance oferecido, desde que igual ou superior a quantia de **R\$ 2.099.650,73** (dois milhões, noventa e nove mil, seiscentos e cinquenta reais e setenta e três centavos), correspondente ao valor integral da dívida garantida pela alienação fiduciária, nos termos do art. 27, § 2º da Lei n. 9.514/1997. **3.3.** Havendo arrematação, será lavrada escritura pública no prazo de até 90 (noventa) dias contados a partir da data do leilão. Todas as despesas **“propter rem”**, ou seja, condomínio, ITR etc., com fato gerador até a data da arrematação, serão de responsabilidade da Credora Fiduciária. As despesas com a transferência da propriedade correrão por conta do comprador. O arrematante pagará no ato do leilão, o valor da arrematação, mais 5% (cinco por cento) correspondente à comissão do Leiloeiro Oficial. **4. DOS LANCES:** 4.1. Os interessados em participar do leilão poderão fazê-lo na modalidade **on-line** através do site do leiloeiro, indicado no item 1.4 do presente. **5. DA APURAÇÃO DO LANCE VENCEDOR:** 5.1. Será considerado lance vencedor aquele que resultar no maior valor acima do preço mínimo apresentado no ato do leilão. **6. DOS PAGAMENTOS NO ATO DO LEILÃO:** 6.1. O arrematante pagará ao leiloeiro, no ato do leilão, o valor correspondente a 100% (cem por cento) do lance vencedor. **6.1.1.** O valor da comissão do leiloeiro não compõe o valor do lance ofertado. **6.2.** O arrematante pagará ao leiloeiro, no ato do leilão, o valor correspondente a 100% (cem por cento) do lance ofertado. **6.3.** Os pagamentos no ato far-se-ão em moeda nacional e/ou pela emissão de 02 (dois) cheques, sendo um de valor correspondente à comissão do leiloeiro e o outro referente ao valor do lance, ou ainda por intermédio de depósito bancário. **6.4.** Caso o arrematante não efetue o pagamento do lance vencedor e ao valor da comissão do leiloeiro no prazo estipulado, o lote correspondente estará automaticamente cancelado, bem como: **6.4.1.** Deverá o arrematante pagar multa em favor do promitente vendedor, correspondente ao valor de 20% (vinte por cento) do valor do lance ofertado acrescido da comissão do leiloeiro e ao valor da comissão do leilão, o valor correspondente a 100% (cem por cento) do lance vencedor, sendo um de valor correspondente à comissão do leiloeiro e o outro referente ao valor do lance, ou ainda por intermédio de depósito bancário. **6.4.2.** A comissão do leiloeiro é devida pelo arrematante a partir do momento em que o lote é declarado vendido, sendo esta cobrada em sua integralidade e independente do cancelamento do lote, interpleção judicial ou extrajudicial. **6.5.** O não pagamento do lance e da comissão do leiloeiro no ato do leilão implicará ao arrematante faltoso as penalidades da Lei, que prevê, no caso de inadimplência, a denúncia criminal e a execução judicial contra ele. **7. DA ATA DO LEILÃO:** 7.1. Será elaborada no leilão a Ata do Leilão contendo o valor do lance vencedor, valor pago no ato do leilão e dados do arrematante, bem como demais acontecimentos relevantes. **7.2.** A Ata do Leilão será assinada pelo arrematante, leiloeiro e por um representante legal da Credora Fiduciária. **7.3.** A Ata do Leilão informará a não ocorrência de lance para o imóvel, se for o caso. **8. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS:** 8.1. Nenhuma diferença porventura comprovada nas dimensões do imóvel pode ser invocada, a qualquer tempo, como motivo para compensações ou modificações no preço ou nas condições de pagamento, ficando a cargo e ônus do adquirente/arrematante a sua regularização. **8.2.** O imóvel é ofertado à venda como coisa certa e determinada (venda **“ad corpus”**), sendo apenas enunciativas as referências neste edital e será vendido no estado de ocupação e conservação em que se encontra, ficando a cargo do adquirente a sua desocupação, reformas que ocasionem alterações nas quantidades e/ou dimensões, averbação de áreas e/ou regularização, quando for o caso, arcando o adquirente com as despesas decorrentes. **8.3.** A participação no presente leilão implica, no momento em que o lance for considerado vencedor no leilão, na concordância e aceitação de todos os termos e condições deste Edital, bem como submissão às demais obrigações legais decorrentes. **8.4.** O arrematante é responsável pela fidelidade e legitimidade das informações e documentos apresentados. **8.5.** O arrematante está ciente que o comitente vendedor, o leiloeiro e a empresa de leilões, não se enquadram nas condições de fornecedores, intermediários ou comerciantes e que o Leiloeiro é um mero mandatário, ficando assim, eximido de eventuais responsabilidades por defeitos ou vícios ocultos que possam existir no bem alienado, nos termos do art. 663 do Código Civil, como também por indenizações, trocas, consertos e compensações financeiras, em qualquer hipótese ou natureza. **8.6.** Para dirimir qualquer questão que decorra direta ou indiretamente deste Edital, fica eleito o foro da Comarca de Maringá, Estado do Paraná.

Maringá/PR, 22 de outubro de 2026.

EDITAL DE LEILÃO EXTRAJUDICIAL DE IMÓVEL
ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA - CONDIÇÕES BÁSICAS

COOPERATIVA DE CRÉDITO, POUPANÇA E INVESTIMENTO DEXIS – SICREDI DEXIS, instituição financeira cooperativa, inscrita no CNPJ sob n. 79.342.069/0001-53, com sede na Avenida Paraná, n. 891, Zona 01, Maringá, Estado do Paraná, CEP 87013-070, traz ao conhecimento dos interessados que levará a **LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL – ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA**, por intermédio de **LEILOEIRO OFICIAL CREDENCIADO**, regularmente matriculado na Junta Comercial do Estado do Paraná, para alienação do imóvel recebido em garantia fiduciária, conforme “*Instrumento Particular de Contrato de Limite de Crédito, nos termos da Lei n. 13.476, de 2017, com pacto adjecto de Alienação Fiduciária de Imóvel para Garantia de Obrigações ‘em ser’ e futuras*”, emitido por **JOSÉ NEOVALDO DE PAIVA**, inscrito no CPF sob n. 172.719.278-83, **pela maior oferta, no estado de ocupação e conservação em que se encontra**, regendo-se conforme instituem o Decreto n. 21.981, de 19 de outubro de 1932, que regula a profissão de Leiloeiro Oficial e art. 22 e seguintes da Lei n. 9.514, de 20 de novembro de 1997. **1. LOCAL, DATA E HORÁRIOS DOS LEILÕES:** 1.1. 1º Leilão: **18 de novembro de 2026**, a partir das **11:10 horas**. 1.2. 2º Leilão: **19 de novembro de 2026**, a partir das **11:10 horas**. 1.3. Local dos leilões: Avenida Carlos Gomes, n. 226, Têrreo, Zona 05, Maringá, Estado do Paraná, somente **on-line** (www.kleiloes.com.br). 1.4. Leiloeiro: Werno Klöckner Júnior - Jucepar 660; e-mail kleiloes@kleiloes.com.br; site: www.kleiloes.com.br; fones: (44) 3026-8008 / 99973-8008. **2. OBJETO DO LEILÃO:** 2.1. Descrição do imóvel: **Matrícula n. 33.131, registrada perante o Registro de Imóveis da Comarca de Mogi Guaçu, Estado de São Paulo:** “Um prédio comercial de tijolos, coberto de telhas, contendo um salão próprio para armazém, dois wc e duas ante-câmaras, contendo uma parte superior com dois cômodos para despejo, um banheiro, uma sala para escritório e um corredor, contendo de frente um hall, uma porta e cinco vitraux, com a área construída de 559,54 mts², e seu respectivo terreno compreendendo a unificação dos lotes nºs 05, 06, 07 e fração ‘A’, do lote sob nº 08 (oto), situado na Rua Vereador Pedro Franco de Campos, nº 51, existindo, ainda, nos fundos do salão, um porão, nesta Cidade e Comarca, no imóvel Jardim Novo, com a área total de 1.402,40 metros quadrados, medindo 46,70 metros de frente para a Rua Vereador Pedro Franco de Campos; do lado direito, de quem de frente o lote, medindo 53,80 metros (25,00 + 12,00m + 16,80m), confrontando com o lote nº 04; do lado esquerdo, de quem de frente o lote, medindo 20,20 metros, confrontando com a fração B do lote nº 2 e nos fundos, medindo 39,70 metros, confrontando com a Rua Vereador Avelino de Moraes”. **3. DO PREÇO E DAS FORMAS DE PAGAMENTO:** 3.1. O referido imóvel encontra-se devidamente registrado perante o Registro de Imóveis da Comarca de Mogi Guaçu, Estado de São Paulo, sob a matrícula n. 33.131, e será vendido no estado em que se encontra e em caráter **“ad corpus”** em **PRIMEIRO LEILÃO PÚBLICO EXTRAJUDICIAL – ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA** pelo valor mínimo de **R\$ 2.600.000,00** (dois milhões e seiscentos mil reais), correspondente ao valor de avaliação do imóvel, nos termos do art. 27, § 1º da Lei n. 9.514/1997. **3.2.** Se o maior lance oferecido no primeiro leilão for inferior ao valor mínimo estipulado, fica desde já designado para o dia 19 de novembro de 2026, a partir das 11:10 horas, no mesmo local, somente **on-line**, a realização do **SEGUNDO LEILÃO** pelo maior lance oferecido, desde que igual ou superior a quantia de **R\$ 2.122.812,24** (dois milhões, cento e vinte e dois mil, oitocentos e doze reais e vinte e quatro centavos), correspondente ao valor integral da dívida garantida pela alienação fiduciária, nos termos do art. 27, § 2º da Lei n. 9.514/1997. **3.3.** Havendo arrematação, será lavrada escritura pública no prazo de até 90 (noventa) dias contados a partir da data do leilão. Todas as despesas **“propter rem”**, ou seja, condomínio, ITR etc., com fato gerador até a data da arrematação, serão de responsabilidade da Credora Fiduciária. As despesas com a transferência da propriedade correrão por conta do comprador. O arrematante pagará no ato do leilão, o valor da arrematação, mais 5% (cinco por cento) correspondente à comissão do Leiloeiro Oficial. **4. DOS LANCES:** 4.1. Os interessados em participar do leilão poderão fazê-lo na modalidade **on-line** através do site do leiloeiro, indicado no item 1.4 do presente. **5. DA APURAÇÃO DO LANCE VENCEDOR:** 5.1. Será considerado lance vencedor aquele que resultar no maior valor acima do preço mínimo apresentado no ato do leilão. **6. DOS PAGAMENTOS NO ATO DO LEILÃO:** 6.1. O arrematante pagará ao leiloeiro, no ato do leilão, o valor da comissão do leiloeiro, correspondente a 5% (cinco por cento) do lance vencedor. **6.1.1.** O valor da comissão do leiloeiro não compõe o valor do lance ofertado. **6.2.** O arrematante pagará ao leiloeiro, no ato do leilão, o valor correspondente a 100% (cem por cento) do lance ofertado. **6.3.** Os pagamentos no ato far-se-ão em moeda nacional e/ou pela emissão de 02 (dois) cheques, sendo um de valor correspondente à comissão do leiloeiro e o outro referente ao valor do lance, ou ainda por intermédio de depósito bancário. **6.4.** Caso o arrematante não efetue o pagamento do valor correspondente ao lance vencedor e ao valor da comissão do leilão no prazo estipulado, o lote correspondente estará automaticamente cancelado, bem como: **6.4.1.** Deverá o arrematante pagar multa em favor do promitente vendedor, correspondente ao valor de 20% (vinte por cento) do valor do lance ofertado acrescido da comissão do leiloeiro. **6.4.2.** A comissão do leiloeiro é devida pelo arrematante a partir do momento em que o lote é declarado vendido, sendo esta cobrada em sua integralidade e independente do cancelamento do lote, interpleção judicial ou extrajudicial. **6.5.** O não pagamento do lance e da comissão do leiloeiro no ato do leilão implicará ao arrematante faltoso as penalidades da Lei, que prevê, no caso de inadimplência, a denúncia criminal e a execução judicial contra ele. **7. DA ATA DO LEILÃO:** 7.1. Será elaborada no leilão a Ata do Leilão contendo o valor do lance vencedor, valor pago no ato do leilão e dados do arrematante, bem como demais acontecimentos relevantes. **7.2.** A Ata do Leilão será assinada pelo arrematante, leiloeiro e por um representante legal da Credora Fiduciária. **7.3.** A Ata do Leilão informará a não ocorrência de lance para o imóvel, se for o caso. **8. DAS DISPOSIÇÕES FINAIS:** 8.1. Nenhuma diferença porventura comprovada nas dimensões do imóvel pode ser invocada, a qualquer tempo, como motivo para compensações ou modificações no preço ou nas condições de pagamento, ficando a cargo e ônus do adquirente/arrematante a sua regularização. **8.2.** O imóvel é ofertado à venda como coisa certa e determinada (venda **“ad corpus”**), sendo apenas enunciativas as referências neste edital e será vendido no estado de ocupação e conservação em que se encontra, ficando a cargo do adquirente a sua desocupação, reformas que ocasionem alterações nas quantidades e/ou dimensões, averbação de áreas e/ou regularização, quando for o caso, arcando o adquirente com as despesas decorrentes. **8.3.** A participação no presente leilão implica, no momento em que o lance for considerado vencedor no leilão, na concordância e aceitação de todos os termos e condições deste Edital, bem como submissão às demais obrigações legais decorrentes. **8.4.** O arrematante é responsável pela fidelidade e legitimidade das informações e documentos apresentados. **8.5.** O arrematante está ciente que o comitente vendedor, o leiloeiro e a empresa de leilões, não se enquadram nas condições de fornecedores, intermediários ou comerciantes e que o Leiloeiro é um mero mandatário, ficando assim, eximido de eventuais responsabilidades por defeitos ou vícios ocultos que possam existir no bem alienado, nos termos do art. 663 do Código Civil, como também por indenizações, trocas, consertos e compensações financeiras, em qualquer hipótese ou natureza. **8.6.** Para dirimir qualquer questão que decorra direta ou indiretamente deste Edital, fica eleito o foro da Comarca de Maringá, Estado do Paraná.

Maringá/PR, 22 de outubro de 2026.

Seminário debate desafios da cibersegurança na proteção de infraestruturas críticas do setor elétrico

O Comitê Nacional Brasileiro de Produção e Transmissão de Energia Elétrica (CIGRE-Brasil) realiza a segunda edição do CIGRE Security (Seminário de Cibersegurança em Infraestruturas Críticas), nos dias 28 e 29 de outubro, no SP Hall, em São Paulo (SP). O evento discutirá os desafios relacionados à segurança cibernética em ambientes de missão crítica, com foco no setor elétrico e em infraestruturas estratégicas.

Com o tema “Cibersegurança aplicada a infraestruturas críticas”, o seminário coloca em pauta os desafios da proteção e resiliência de ambientes essenciais, conectando cibersegurança, riscos operacionais, governança, regulação e continuidade das operações. Entre os destaques estão a defesa cibernética do sistema de potência, a resposta a incidentes, a convergência entre IT e OT e a evolução da maturidade em Cyber OT, em uma abordagem que aproxima tecnologia, operação e gestão de riscos.

“A segurança cibernética tornou-se um elemento essencial para a confiabilidade e a resiliência dos sistemas de energia. O II CIGRE Security fortalece esse debate ao reunir diferentes perspectivas sobre a proteção de infraestruturas críticas e aproximar profis-

sionais, agências, empresas e instituições em torno de desafios que exigem cada vez mais integração entre tecnologia, operação e gestão de riscos”, destaca Rodrigo Leal, coordenador-geral do evento e gerente executivo de Telecom e Cibersegurança de TO.

A inteligência artificial será um dos temas centrais do evento, refletindo seu avanço tanto na cibersegurança quanto na operação do setor de energia. A programação discutirá como a IA pode contribuir para identificar ameaças, antecipar riscos, apoiar a resposta a incidentes e ampliar a resiliência de ambientes críticos, ao mesmo tempo em que traz novos desafios relacionados à segurança, governança e utilização responsável da tecnologia. Painéis, apresentações e casos técnicos permitirão compartilhar experiências e aplicações, além de promover a interação entre os agentes do setor.

O evento reúne profissionais de tecnologia, empresas de energia, órgãos reguladores, entidades governamentais, instituições de pesquisa e academia, além de consultores, fornecedores e organizações com atuação em segurança cibernética e sistemas críticos. As inscrições estão abertas e podem ser feitas pelo site: <https://ce-d2.cigre.org.br/>

A Mente do Cliente

Neiva Mendes (*)

O cliente perdoa um erro; o que ele não perdoa é ser ignorado

Que a neurociência revela sobre a dor da indiferença e por que transparência, retorno e solução são fundamentais para reconstruir a confiança. O que machuca mais: alguém cometer um erro conosco ou agir como se aquilo que sentimos não tivesse importância? Essa pergunta ultrapassa os limites do atendimento ao cliente, ela toca uma necessidade profundamente humana: sermos reconhecidos, ouvidos e respeitados, especialmente por quem depositamos confiança.

Nas amizades, nos relacionamentos afetivos e no ambiente profissional, poucas experiências são tão frustrantes quanto perceber que algo importante para nós é tratado com desdém ou superficialidade por alguém de quem esperávamos atenção.

A neurociência ajuda a compreender essa reação. Naomi Eisenberger, pesquisadora da UCLA, demonstrou que experiências de exclusão social podem recrutar regiões cerebrais também envolvidas no processamento de aspectos da dor física. Não significa que as duas dores sejam idênticas, mas revela como a rejeição pode ser biologicamente impactante.

Ser ignorado não é apenas desagradável, é uma experiência que pode ameaçar nosso senso de valor. Imagine, então, quando essa dinâmica invade as relações comerciais. Durante a venda, tudo parece possível! Promessas são feitas, compromissos assumidos, discursos de excelência repetidos, o cliente acredita, investe dinheiro e cria expectativas, mas é quando algo dá errado que a verdadeira identidade de uma marca aparece!

O problema não é necessariamente o atraso ou a falha, é a mensagem transmitida pelo silêncio, indiferença: agora que você pagou, sua preocupação deixou de ser prioridade. Daniel Kahneman, psicólogo e Nobel de Economia, mostrou como perdas podem pesar mais do que ganhos semelhantes em nossas decisões. Nas relações de consumo, uma experiência negativa pode adquirir importância desproporcional, especialmente quando acompanhada de descaso, e há algo ainda mais grave: a quebra de confiança.

Zak investigou o papel da ocitocina em comportamentos relacionados à confiança e à reciprocidade. Seus estudos ajudam a compreender por que vínculos colaborativos dependem de sinais sólidos de confiabilidade.

Confiança não se sustenta no discurso, ela precisa encontrar evidências no comportamento: “Na ausência de confiança entre parceiros comerciais, as transações de mercado fracassam. Na ausência de confiança nas instituições e nos líderes de um país, a legitimidade política se desfaz. Muitas evidências recentes indicam que a confiança contribui para o sucesso econômico, político e social”

É aqui que algumas empresas fracassam! Investem fortunas para conquistar clientes, mas economizam atenção justamente quando precisam demonstrar responsabilidade. Recuperar a confiança exige três atitudes: transparência para reconhecer o erro, retorno para não abandonar o cliente na incerteza e solução para transformar compromisso em ação. Não basta pedir desculpas, é preciso assumir responsabilidade.

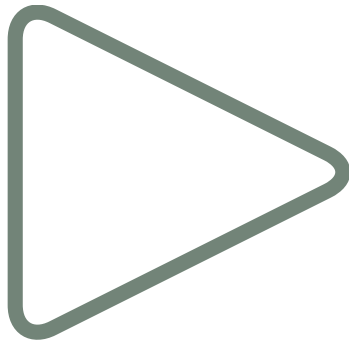
A mesma lógica vale para a liderança e para a vida! Relações não se rompem apenas pelos erros cometidos, mas também pela indiferença diante da dor, seja a provocada ou a transmitida. Marcas são administradas por pessoas, e, por trás de cada reclamação, existe alguém que deseja ser levado a sério.

O cliente pode até esquecer o problema, mas dificilmente esquecerá como foi tratado quando mais precisou. As empresas geralmente sabem, na ponta do lápis, quanto custa resolver uma reclamação; o que raramente conseguem mensurar é o preço de fazer um cliente sentir que ele não importa.

Fontes: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/14551436/> <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0749597812000441> <https://www.nature.com/articles/nature03701?lang=pt>

(*) - 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.

NOTIFICANTE: COOPERATIVA DE CRÉDITO, POUPANÇA E INVESTIMENTO PROGRESSO – SICREDI PROGRESSO PR/SP instituição financeira cooperativa, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 76.059.997/0001-17, com sede na Rua Treze de Abril, nº 2.590, Vila Industrial - Toledo/PR - CEP 85904-000. NOTIFICADA: YOSHIE IKEDA, brasileira, divorciada, aposentada, regularmente inscrita no CPF/MF sob o nº 575.065.318-87, residente e domiciliada na Avenida Louraci Della Nina Tavares, nº 301, Bairro Mogilar, na cidade de Mogi das Cruzes, Estado de São Paulo, CEP 08.773-650, endereço eletrônico não informado, telefone (11) 9 4791-6615. Em 23 de abril de 2024, a empresa Marcel Shigueto Ikeda, emitiu, em favor da Cooperativa Requerente, a Cédula de Crédito Bancário nº C41221311-3, no valor de R\$538.687,99 (quinhentos e trinta e oito mil, seiscentos e oitenta e sete reais e noventa e nove centavos), figurando a NOTIFICADA como avalista devedora fiduciante/solidária da operação. A operação acima indicada restou garantida pela alienação fiduciária do imóvel de matrícula nº 74.758, do Oficial de Registro de Imóveis de Mogi das Cruzes/SP. Após a inadimplência do crédito e observado o procedimento extrajudicial e de leilão público estabelecidos pela Lei nº. 9.514/1997, sem que houvesse êxito na alienação do bem, a NOTIFICANTE dá plena e geral QUITAÇÃO à NOTIFICADA da totalidade do débito correspondente à operação de crédito acima mencionada. Caso a NOTIFICADA ainda exerça a posse direta sobre o imóvel em questão, matrícula nº 74.758, do Oficial de Registro de Imóveis de Mogi das Cruzes/SP, serve também a presente NOTIFICAÇÃO EXTRAJUDICIAL para que providencie a desocupação do bem, no prazo máximo de 30 (trinta) dias contados do recebimento desta. Caso contrário, a NOTIFICANTE adotará todas as medidas judiciais cabíveis para resguardar seus direitos decorrentes da propriedade, em especial, para sua legítima missão na posse do imóvel. Mogi Das Cruzes/SP, 26 de outubro de 2026. COOPERATIVA DE CRÉDITO, POUPANÇA E INVESTIMENTO PROGRESSO - SICREDI PROGRESSO PR/SP.



Empresas & Negócios do AGRO

agronegocio@netjen.com.br

São Paulo, quarta-feira, 28 de outubro de 2026

Importar até 10 milhões de toneladas de trigo

A redução da produção brasileira de trigo e a maior dependência das importações estão entre os principais desafios para o abastecimento nacional no fechamento de 2026 e ao longo de 2027. O cenário foi discutido por especialistas no último dia da 33ª edição do Congresso Internacional da Indústria do Trigo, no Rio de Janeiro (RJ). Promovido pela Abitrigo, a programação também debateu a importância da atuação regulatória de forma estratégica no setor.

Foto: Rafael Ferreira

Com o início do período chuvoso em diversas regiões do Brasil, produtores de leite precisam intensificar os cuidados sanitários para proteger a saúde do rebanho e evitar prejuízos à produção. O aumento da umidade, a formação de barro e a maior exposição a agentes infecciosos favorecem diversas doenças nas vacas leiteiras. Diante desse cenário, a Zoetis, líder global em saúde animal, reforça a importância do manejo preventivo, do monitoramento dos animais e do acompanhamento veterinário para reduzir os impactos sobre a produtividade e o bem-estar das vacas leiteiras.

Entre os principais desafios está a mastite, inflamação da glândula mamária que compromete a qualidade do leite e pode provocar perdas econômicas significativas. Segundo análise da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), com base em dados do Projeto Campo Futuro, realizado em parceria com o Cepea/ESALQ-USP, diferentes cenários de ocorrência da doença em uma propriedade leiteira típica de Uberlândia (MG) poderiam gerar prejuízos anuais entre R\$ 8 mil e R\$ 14,4 mil, comprometendo de 55% a 98% da margem bruta anual da propriedade analisada.

O levantamento também destaca que, dependendo do agente causador, a mastite subclínica pode provocar perdas de 0,18 a 0,88 litro de leite por dia, por teto afetado. Como essa forma da doença não apresenta alterações visíveis no leite ou no úbere, o problema pode passar despercebido e comprometer gradualmente o desempenho produtivo do rebanho.

UMIDADE E ACÚMULO DE BARRO FAVORECEM PROBLEMAS



CHUVAS ACENDEM ALERTA PARA DOENÇAS EM VACAS LEITEIRAS

Lindsay anuncia acordo para adquirir a Setorial Irrigação e amplia seu portfólio

A Lindsay Corporation (NYSE: LNN), fabricante e distribuidora global líder em tecnologia para irrigação e infraestrutura, chegou a um acordo para adquirir a Setorial Irrigação, fabricante brasileira de carretéis de irrigação com sede em Limeira (SP). Fundada há 30 anos, a Setorial tem cerca de 50 colaboradores e atende clientes em todo o Brasil. A operação está sujeita ao cumprimento de condições usuais, previstas para os próximos meses.

A Setorial continuará operando com sua própria marca, sua equipe atual e sua fábrica em Limeira. O fundador e CEO, Diomedes Pellegrini Tamani, seguirá à frente do negócio como executivo. Clientes e representantes continuarão contando com o mesmo atendimento, fornecimento de produtos e peças, assistência técnica e cobertura de garantia.

Após a conclusão, a aquisição acrescentará ao portfólio da Lindsay no Brasil uma linha de carretéis fabricada localmente. Os carretéis complementam os pivôs centrais: os pivôs normalmente irrigam áreas fixas e maiores, enquanto os carretéis se deslocam pela propriedade e atendem áreas irregulares, temporárias ou menores, em uma grande variedade de culturas e condições de solo.

Melhor Cerveja Artesanal Brasileira 2026



Dez cervejarias de nove cidades e quatro estados brasileiros foram selecionadas para participar da 6ª edição do Concurso Hop Growers of America (HGA) da Melhor Cerveja Artesanal Brasileira. A avaliação técnica será realizada no dia 11 de novembro, na Academia da Cerveja, em São Paulo, seguida pela cerimônia de premiação no dia 12 de novembro.

Nesta edição, as cervejarias participantes foram desafiadas a desenvolver uma receita original de Juicy ou Hazy India Pale Ale utilizando lúpulos dos Estados Unidos e incorporando pelo menos um ingrediente inovador. A proposta é destacar a versatilidade, a qualidade e o potencial aromático dos lúpulos americanos, ao mesmo tempo em que incentiva os cervejeiros a explorar novas combinações relacionadas à diversidade de ingredientes e identidades regionais brasileiras.

Participam da competição as gaúchas Marek Cervejaria Artesanal, de Charqueadas, e Salvador Brewing Co., de Caxias do Sul; as paulistas Geezer

Cervejaria, de Botucatu, X Craft Beer, de São Paulo, Cervejaria Los Compadres, de Atibaia, e Cervejaria Escafandrista, de São Pedro; as capixabas Cervejaria Alqmistas, de Vitória, e Cervejaria Aurora, de Venda Nova do Imigrante; e as mineiras Koala San Brew e Tarin Cervejaria, ambas de Nova Lima.

A edição de 2026 marca a sexta edição do concurso promovido pela HGA no Brasil, refletindo um trabalho contínuo de aproximação entre cervejeiros brasileiros, produtores de lúpulo dos Estados Unidos, variedades americanas e conhecimento técnico.

Ao longo dos anos, a competição tem apresentado diferentes desafios técnicos com o objetivo de estimular a experimentação com lúpulos americanos. Em 2024, as cervejarias trabalharam com o estilo Imperial/Double IPA; em 2025, com Session IPA; e, em 2026, o desafio é produzir uma Juicy ou Hazy IPA combinada a um ingrediente inovador. A Locals Only foi a vencedora da edição de 2024, seguida pela Dádiva, em 2025 (www.usahops.org).

Destino da alface americana orienta decisões na lavoura

Cabeças irregulares, folhas danificadas e perda de frescor após a colheita podem reduzir o aproveitamento da alface americana, tanto na venda ao consumidor quanto no preparo de alimentos. Embora as exigências variem conforme o destino da produção, a qualidade obtida na lavoura precisa ser preservada durante a colheita, o transporte e o armazenamento.

No varejo, onde a alface pode ser comercializada em cabeças inteiras, a aparência das folhas e a uniformidade de tamanho influenciam a apresentação do produto. Em restaurantes e serviços de alimentação, as folhas são utilizadas em saladas e sanduíches, e a retirada das partes danificadas reduz a quantidade disponível para o preparo. Já no processamento mínimo, a alface passa por etapas como seleção, higienização e, conforme a apresentação, corte, antes de ser embalada e comercializada sob refrigeração.

Uma cabeça pouco compacta ou com formato irregular, por exemplo, pode dificultar a classificação e o acondicionamento. Diferenças acentuadas de tamanho entre as plantas também dificultam a padronização dos lotes. Já danos nas folhas e problemas de sanidade podem limitar o aproveitamento, enquanto a perda de frescor durante o armazenamento reduz o tempo disponível para comercialização (www.agristar.com.br).

Destaque I



El Niño acende alerta para a armazenagem de grãos

A realidade do El Niño está posta. O fenômeno deve ganhar intensidade, com efeitos distintos conforme a região do país. No Sul, a tendência é de maior instabilidade, chuvas mais frequentes e períodos menores de sol. Para o produtor, isso pode significar dificuldades na colheita e grãos que chegam à armazenagem com uma carga maior de umidade. Em áreas do Centro-Norte, estiagens mais longas também podem trazer problemas à produção. Mas os efeitos do clima não terminam quando a colheitadeira deixa o campo. Dentro dos silos, o calor e a umidade podem favorecer a deterioração dos grãos. Quando o ar úmido encontra superfícies mais frias, ocorre a condensação: formam-se gotas de água na estrutura, que podem pingar sobre a massa armazenada e provocar perdas. Júlio Espel, diretor da Qualygran e distribuidor do Cycloar no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, chama a atenção para os desafios que começam no recebimento da safra. O aumento da umidade e a concentração da colheita em períodos curtos pressionam a estrutura de secagem e armazenagem.

Destaque II



Laboratório CR Agro passa a integrar programa de padronização da Abrapa

A Associação Brasileira dos Produtores de Algodão (Abrapa) ampliou para 14 o número de laboratórios participantes do programa Standard Brasil HVI (SBRHVI), com a entrada do laboratório CR Agro, localizado em São Félix do Araguaia (MT). A unidade passou a integrar o programa na safra 2025/2026, atendendo aos requisitos mínimos obrigatórios de padronização das análises instrumentais da qualidade do algodão em pluma. Com a inclusão da CR Agro, Mato Grosso, maior estado produtor de algodão do Brasil, passa a contar com dez dos 14 laboratórios participantes do SBRHVI no país, reforçando o protagonismo do estado na produção e na análise da qualidade da fibra brasileira. A chegada do novo laboratório também acompanha as perspectivas de crescimento da cotonicultura na região.

Nanotecnologia 100% vegetal cria 'escudo' para insumos

O debate sobre nanotecnologia aplicada à agricultura de precisão ganhou contornos práticos com a apresentação de soluções capazes de transformar a eficiência dos insumos no campo. Sob a moderação de Flávio Castelari, gestor da cadeia de produtores, Marco Anton, Sócio Gestor da Nutristrahl, detalhou como a tecnologia da empresa — que, segundo a Nutristrahl, é de base 100% vegetal e já homologada para agricultura orgânica nos Estados Unidos, Europa e Austrália — está redefinindo a absorção de moléculas químicas e biológicas pelas lavouras. O princípio da inovação reside na escala e na atração química. Anton explica que cada componente do produto (OCC) mede de dois a quatro nanômetros, um contraste imenso com um fio de cabelo humano, que possui cerca de 60 mil nanômetros de diâmetro. Em meio aquoso, o OCC se liga ao composto ativo por atração polar, formando uma micela lipídica em tamanho nano.

Estratégias de prevenção protegem reputação da avicultura brasileira no mercado global

Os acontecimentos no exterior servem como advertência para o mercado nacional, especialmente diante da relevância do Brasil na produção mundial de ovos. De acordo com o gerente de Produtos Poedeiras da Ceva Saúde Animal, Felipe Pelicioni, o Brasil possui elevado nível técnico de biossegurança nas granjas, com a produção normatizada e fiscalizada por órgãos especializados, o que ajuda a manter a doença sob controle.

Agrion aposta em fertilizantes de liberação gradual

A necessidade de unir esforços entre poder público e iniciativa privada para fortalecer o setor sucroenergético brasileiro foi discutida durante a primeira manhã de programação da 26ª Conferência Internacional DATAGRO sobre Açúcar e Etanol, realizada nesta segunda-feira (26), no Grand Hyatt Hotel, em São Paulo. Durante o evento, Ernani Judice, CEO da Agrion Fertilizantes Especiais, apresentou uma solução integrada de fornecimento de fertilizantes voltada a aumentar a produtividade, reduzir custos e gerar receitas adicionais para as usinas. A conversa foi moderada por Guilherme Nastari, diretor da DATAGRO.

Rota Inova Day reúne gigantes da tecnologia e do setor bioenergético em Ribeirão Preto

Com formato inédito, evento acontece na próxima quinta-feira (29) no Dabi Business Park e destaca experiências de inovação, inteligência artificial e resultados de programa que já encaminhou 31 testes tecnológicos (Inscrições: <https://luma.com/k4ua3eba>).



OPINIÃO

Agronegócio: cinco estratégias essenciais para a safra 2027

Cassio Menezes e Débora Pereira (*)

O planejamento antecipado e a disciplina financeira são os principais fatores de diferenciação para o sucesso das operações agrícolas.

Diante do anúncio do Plano Safra empresarial 2026/2027 pelo Ministério da Agricultura, que prevê R\$ 525,1 bilhões em crédito, a tomada de decisão individual exige uma análise criteriosa da capacidade de pagamento e dos custos efetivos de cada negócio.

Para orientar produtores e gestores do setor, listamos cinco recomendações fundamentais para estruturar a próxima temporada com segurança e previsibilidade:

#1 Monte o fluxo de caixa antes de iniciar o ciclo: a projeção detalhada, mês a mês, dos desembolsos com insumos, operações e obrigações financeiras, aliada às entradas previstas, é o ponto de partida para a saúde da operação. É indispensável testar cenários adversos de variação de preços e oscilação de produtividade. O objetivo é mapear as necessidades de capital de giro preventivamente, evitando surpresas orçamentárias. O apoio na estruturação de processos de governança e planejamento financeiro robustos, garantindo visibilidade total sobre o ciclo de caixa, é fundamental.

#2 Conheça a margem por cultura, talhão e hectare: apenas medir o volume colhido não é suficiente para determinar a rentabilidade real do negócio. Para tomar decisões precisas sobre onde alocar recursos e eliminar desperdícios, é crucial acompanhar o custo total, a produtividade, o preço de equilíbrio (*breakeven*) e a margem de retorno de cada hectare e cultura. Transformar dados brutos de campo em indicadores estratégicos de desempenho é o que faz diferença entre o sucesso e o fracasso.

#3 Planeje crédito e proteção comercial em conjunto: a escolha das linhas de financiamento deve considerar a comparação do custo efetivo e o alinhamento rigoroso dos

vencimentos ao calendário de recebimento das colheitas. Em paralelo, a adoção de políticas de comercialização, seguros e ferramentas de proteção de preço precisa ser avaliada conforme o perfil de risco da operação. É preciso atuar na otimização de processos de gestão financeira e conformidade, ajudando a empresa a alinhar captação de recursos, gestão de riscos e estratégias comerciais.

#4 Integre os dados da fazenda: informações dispersas geram gargalos e diagnósticos tardios. Compras, estoques, produção, contratos, vendas e indicadores financeiros precisam operar em um ambiente unificado. A integração de dados possibilita o acompanhamento dos custos e compromissos em tempo real, eliminando a dependência de análises retrospectivas feitas apenas após o término da colheita. Implementar arquiteturas de dados que conectam todas as pontas da cadeia operacional da fazenda é crucial para a tomada de decisão.

#5 Use IA para antecipar decisões, com supervisão humana: a adoção de agentes de inteligência artificial permite o monitoramento contínuo de variáveis de mercado, como cotações de commodities, taxa de câmbio, previsões meteorológicas, insumos e compromissos contratuais, gerando alertas e simulações de impacto na margem e no caixa. A utilidade da tecnologia reside em subsidiar análises no momento exato da oportunidade, mantendo a palavra final e a autonomia da decisão com o produtor. Combinar tecnologias emergentes com supervisão humana especializada potencializa os resultados operacionais.

No final, a tecnologia mais valiosa para a próxima safra é aquela que ajuda o produtor a decidir melhor. Uma fazenda pode apresentar recordes de produção e, ainda assim, enfrentar sérias dificuldades por falta de liquidez no caixa. Na safra 2027, gestão estruturada, previsibilidade e eficiência por hectare serão dimensões tão determinantes para a perenidade do negócio quanto a produtividade no campo.

Cassio Menezes é Sales Manager da H&CO Brasil.
Débora Pereira é executiva de contas da H&CO Brasil.

Governo de SP lança 2ª edição do PSA Araucária com R\$ 835 mil para produtores rurais

O Governo de São Paulo, por meio da Fundação Florestal, vinculada à Secretaria de Meio Ambiente, Infraestrutura e Logística do Estado de São Paulo (Semil), anuncia o lançamento do Edital de Chamamento Público FF nº 060/2026 da 2ª Edição do Programa de Pagamento por Serviços Ambientais da Araucária (PSA Araucária). Destinada a agricultores familiares e pequenos produtores das comunidades regionais, a instituição disponibiliza agora um orçamento total de mais de R\$ 835 mil, proveniente do Fundo Estadual de Prevenção e Controle da Poluição (FECOP). Com o novo edital, cada produtor selecionado poderá receber até R\$ 36 mil ao longo do contrato, que abrange ações de preservação, restauração ecológica e desenvolvimento sustentável. Com a publicação do novo chamamento, o programa amplia significativamente seu

território de atuação para abranger importantes áreas protegidas do Estado de São Paulo. Os produtores rurais elegíveis devem estar localizados nos municípios de Campos do Jordão, Santo Antônio do Pinhal, São Bento do Sapucaí, São Luiz do Paraitinga, Bom Sucesso de Itararé e Itararé. “A publicação do edital consolida a força e o êxito do PSA Araucária como uma política pública transformadora no Estado de São Paulo. Ao expandirmos o programa para novos municípios e Unidades de Conservação, demonstramos que é plenamente possível aliar a conservação rigorosa de uma espécie ameaçada de extinção ao fortalecimento econômico dos agricultores familiares e produtores rurais da nossa região”, destaca Victoria Karvelis, diretora da Fundação Florestal.

Manejo integrado de doenças no cafeeiro: efeito do silício no controle da cercosporiose chega a 63,2%

Pesquisa com três variedades identificou camada de cera mais desenvolvida nas folhas tratadas e menor intensidade da doença no Catuaí

A cercosporiose, também conhecida como mancha-de-olho-pardo, pode comprometer o desenvolvimento de mudas do cafeeiro, provocando desfolha, atraso no crescimento e perda de vigor das plantas. Segundo estudos realizados por pesquisadores da Universidade Federal de Lavras (UFLA) e da Epamig o fornecimento de silício pode contribuir para aumentar a resistência do cafeeiro à doença, inclusive por meio de alterações na própria estrutura das folhas.

A pesquisa avaliou mudas bem nutridas das variedades Catuaí Vermelho IAC 99, Mundo Novo IAC 379/19 e Icatu IAC 2942, com e sem aplicação de silicato de cálcio no substrato. No Catuaí, as plantas tratadas apresentaram 63,2% menos folhas lesionadas e 43% menos lesões por planta em comparação às plantas que não receberam silicato. Para evitar a influência do nutriente cálcio no resultado final, o elemento foi fornecido via carbonato de cálcio, mantendo-se o mesmo teor em todas as plantas. Assim, foi possível comprovar que o efeito observado foi decorrente somente do silício.

Segundo a engenheira agrônoma e doutora em Ciência do Solo e Nutrição de Plantas, Adélia Aziz Alexandre Pozza, uma das autoras do trabalho, os resultados ajudaram a mostrar que o efeito do silício não está relacionado apenas à nutrição da planta, mas também a mudanças na morfologia das folhas.

“Nas plantas tratadas, observamos uma camada de cera mais desenvolvida na parte inferior das folhas. Essa estrutura pode funcionar como uma barreira adicional, dificultando algumas das etapas necessárias para o progresso da doença”, explica.

A microscopia eletrônica mostrou que essa camada de cera era mais espessa nas plantas que receberam silício, especialmente na variedade Catuaí. Em algumas amostras, a cera chegou a cobrir parcialmente os estômatos, enquanto nas plantas não tratadas essas estruturas estavam mais expostas.



Agronelli

Pesquisa e Desenvolvimento de Mercado da Agronelli Soluções, Maurício Komori, o estudo ajuda a ampliar a visão sobre o papel da nutrição no manejo do cafeeiro.

“Quando falamos em sanidade, é comum pensar primeiro no controle direto da doença. Mas a condição nutricional da planta também interfere na forma como ela responde aos estresses. O silício pode contribuir para o fortalecimento dos tecidos e para a formação de barreiras físicas que ajudam a planta a enfrentar melhor determinados desafios”, afirma.

No estudo, a resposta ao silício variou entre as três variedades. O Catuaí apresentou o efeito mais evidente, enquanto o Icatu, considerado mais resistente à cercosporiose, teve resposta menor à aplicação. Segundo os autores, isso indica que a reação ao silício também pode depender das características genéticas de cada material.

Komori ressalta que esse tipo de resultado não significa que o silício substitua as demais práticas de manejo da doença. O silício deve ser visto como parte de uma estratégia integrada. O manejo continua envolvendo escolha da variedade, equilíbrio nutricional, condições adequadas de cultivo, acompanhamento fitossanitário e aplicação de defensivos agrícolas. O diferencial do silício está em contribuir para o fortalecimento dos mecanismos naturais de defesa da planta, favorecendo maior tolerância aos estresses bióticos e abióticos. O benefício, portanto, está em oferecer à planta melhores condições para responder aos desafios do ambiente e expressar seu potencial produtivo de forma mais consistente”, explica.

Para Adélia, a pesquisa contribuiu justamente para mostrar como o silício pode atuar além da correção da acidez do solo ou da nutrição das plantas. “A formação de uma camada de cera mais desenvolvida e a maior presença de silício na superfície das folhas ajudam a explicar por que algumas plantas apresentaram menor intensidade da doença. É uma resposta estrutural da própria planta”, conclui.

“Quando falamos em sanidade, é comum pensar primeiro no controle direto da doença. Mas a condição nutricional da planta também interfere na forma como ela responde aos estresses.

Os pesquisadores apontam que essa mudança pode tornar a superfície da folha mais hidrofóbica, reduzindo a formação do filme de água necessário para processos como germinação e penetração do fungo. O trabalho também identificou maior presença e distribuição mais uniforme de silício na face inferior das folhas tratadas.

Nutrição também faz parte do manejo da sanidade
Para o especialista em Fertilidade do Solo e Nutrição de Plantas e gerente de

Surto de Newcastle ameaça 6 mil perus e fecha mercados internacionais

A confirmação de um foco da doença de Newcastle em uma granja comercial de perus em Nova Itaberaba, Santa Catarina, desencadeou restrições internacionais às exportações brasileiras e reacendeu o debate sobre a segurança sanitária da avicultura nacional.

Enquanto o setor produtivo calcula os possíveis prejuízos comerciais, a Sinergia Animal chama a atenção para uma dimensão frequentemente negligenciada nessas crises: o destino dos animais envolvidos e a responsabilidade das empresas na prevenção de doenças e na garantia de seu bem-estar.

Segundo o Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa), o estabelecimento afetado abriga aproximadamente 6 mil perus, que permaneceram na propriedade após a identificação do foco. As medidas sanitárias anunciadas incluem a eliminação do foco por meio da depopulação das aves, seguida de limpeza e desinfecção das instalações. O governo também informou que aproximadamente 133 propriedades da região serão monitoradas pelas autoridades veterinárias.

A repercussão ultrapassou as fronteiras brasileiras. Até esta terça-feira (20), o México havia suspendido a importação de determinados produtos avícolas de todo o Brasil, enquanto China e Chile adotaram restrições específicas para produtos provenientes de Santa Catarina.

Para a Sinergia Animal, a situação evidencia a necessidade de ampliar o debate sobre as consequências das emergências sanitárias na produção animal, indo além das perdas financeiras e dos impactos sobre o comércio internacional.

“Quando uma doença atinge a produção animal, os prejuízos econômicos rapidamente se tornam notícia. Mas o que acontece com os animais? Estamos falando de aproximadamente 6 mil perus em uma propriedade



Sergii Kolesnikov, CANVA

onde as autoridades anunciaram medidas de depopulação. Não basta discutir como proteger as exportações. É preciso questionar quais medidas estão sendo adotadas para prevenir novos episódios e reduzir o sofrimento durante as ações de controle. Biossegurança e bem-estar animal precisam fazer parte de uma mesma política de responsabilidade”, afirma Cristina Diniz, diretora-geral da Sinergia Animal no Brasil.

Crises sanitárias também são crises de bem-estar animal
A doença de Newcastle é uma enfermidade viral altamente contagiosa que pode afetar aves domésticas e silvestres, com manifestações respiratórias, digestivas e neurológicas, além de provocar mortalidade elevada em determinadas circunstâncias.

Embora as autoridades sanitárias tenham estabelecido protocolos para conter a disseminação do vírus, a Sinergia Animal ressalta que a prevenção e o enfrentamento de doenças devem incorporar critérios rigorosos de bem-estar animal, incluindo condições adequadas de criação, monitoramento contínuo da saúde das aves e

procedimentos que minimizem o sofrimento durante intervenções sanitárias.

De acordo com informações publicadas pela Folha de S.Paulo, a granja onde o foco foi identificado integra a cadeia de fornecimento da MBRF, companhia formada pela combinação de operações da Marfrig e da BRF.

“Empresas que lucram com a produção animal também precisam assumir responsabilidade pelas condições em que esses animais vivem e pelas consequências das crises sanitárias. Transparência não pode ser uma exigência apenas dos mercados importadores. Ela também é devida à sociedade e aos animais que dependem dessas decisões”, reforça Cristina.

O Brasil ocupa a posição de maior exportador mundial de carne de frango, o que torna episódios sanitários particularmente sensíveis para o setor. As restrições anunciadas por parceiros comerciais demonstram como a ocorrência de doenças pode provocar repercussões econômicas que ultrapasam a propriedade onde o foco foi identificado



berkay08_CANVA



CROSS-BORDER

A COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL TAMBÉM DEPENDE DOS PAGAMENTOS

Uma venda internacional pode ser concluída em poucos cliques e ainda percorrer um longo caminho até se transformar em dinheiro disponível para a empresa.

Daniel Moretto (*)

Enquanto o recebimento não se concretiza, o negócio continua financiando sua operação e assumindo compromissos com fornecedores. A distância entre vender e receber acaba, assim, influenciando a capacidade de crescer em outros mercados.

Os debates sobre produtividade e pagamentos internacionais no Payment Anyway 2026, realizado em outubro, em São Paulo, reforçam uma questão central para a expansão das empresas: a eficiência dos pagamentos precisa ser avaliada pelo impacto na conversão das vendas, na margem e na previsibilidade do caixa. A velocidade é parte dessa equação, mas a competitividade também depende de quanto custa receber e de quando a receita estará disponível para financiar a operação.

Essa eficiência começa na experiência de compra. No e-commerce internacional, uma oferta competitiva pode perder força se o consumidor não encontrar os meios de pagamento que costuma utilizar ou tiver dúvidas sobre a moeda e o valor da cobrança. Adaptar essa etapa aos hábitos de cada mercado ajuda a reduzir barreiras à conclusão da venda. Para a empresa, o desafio é conectar essa experiência local a uma operação que permita receber e administrar a receita com previsibilidade.

Em uma venda internacional, a confirmação do pagamento pelo consumidor e a disponibilidade dos recursos para a empresa são momentos distintos. Conforme o meio de pagamento e o modelo de processamento,



Daniel Moretto

“Se uma transação foi realizada em uma moeda e liquidada em outra, por exemplo, o financeiro deve conseguir identificar o câmbio aplicado, as tarifas e o valor líquido sem reconstruir esse percurso manualmente.

o recebimento pode envolver conversão de moeda e diferentes prazos de liquidação. Por isso, além da rapidez, a empresa precisa ter clareza sobre quando receberá e qual será o valor líquido, considerando tarifas e câmbio. Sem essa visibilidade, torna-se mais difícil avaliar a margem da venda e planejar o uso da receita.

Novas alternativas, como as stablecoins, ampliam as possibilidades de tornar os pagamentos internacionais mais eficientes. Para a empresa, porém, o benefício depende de como essa tecnologia se integra ao recebimento: a liquidez disponível, os custos e a eventual conversão para a moeda em que o negócio opera precisam entrar na conta. O ganho deve ser medido pelo valor líquido e pelo prazo de disponibilização dos recursos, considerando todo o percurso do pagamento.

As condições de recebimento também precisam acompanhar a estratégia de cada empresa. Receber em determinada moeda, por exemplo, pode facilitar o cumprimento de compromissos financeiros naquele mercado. A infraestrutura deve oferecer flexibilidade para acomodar essas necessidades sem tornar a entrada em cada novo país uma operação mais difícil de administrar.

Depois da compra, a empresa precisa relacionar o valor recebido à venda original. Se uma transação foi realizada em uma moeda e liquidada em outra, por exemplo, o financeiro deve conseguir identificar o câmbio aplicado, as tarifas e o valor líquido sem reconstruir esse percurso manualmente. Essa rastreabilidade também permite acompanhar eventuais devoluções e resolver diferenças com mais agilidade, evitando que o crescimento das vendas multiplique o trabalho de conciliação.

Esse acompanhamento depende da integração entre os participantes do pagamento, com responsabilidades claras para identificar e resolver falhas. Para a empresa, isso significa saber onde está uma transação, quem pode atuar sobre um problema e como acompanhar sua resolução, mantendo a segurança ao longo do processo.

A contribuição dos pagamentos para a competitividade se torna concreta quando a empresa consegue vender em novos mercados sem ampliar, na mesma proporção, o esforço para receber e administrar sua receita. Com custos e prazos claros e menos trabalho manual, o negócio ganha condições de avaliar a rentabilidade da expansão e planejar seus próximos investimentos. É por esse resultado que a inovação em pagamentos deve ser medida: sua capacidade de sustentar o crescimento da empresa.



Bdreamstudio_CANVA

(*) Vice-presidente sênior comercial da Nuvei LATAM.