www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410

Quarta-feira,
18 de novembro de 2026

Ano XXII - Nº 5.711

Empresas & Negócios



Warchi_CANVA



EXPERIÊNCIA ACUMULADA

COMO A CONTABILIDADE BRASILEIRA SE TORNOU UMA RIQUEZA NACIONAL E PODE SER EXPORTADA

Leia na página 8

A IA não substitui pessoas; ela redefine o que fazemos no trabalho

O avanço da inteligência artificial reacendeu uma preocupação antiga: a de que novas tecnologias tornem o trabalho humano dispensável.

Mas essa discussão costuma partir de uma premissa equivocada, a de que automatizar tarefas significa eliminar profissões. Na prática, as grandes transformações tecnológicas mostram outro caminho: quando uma ferramenta assume atividades repetitivas e operacionais, abre espaço para que as pessoas direcionem seu tempo e suas habilidades a funções mais complexas, estratégicas e criativas.

A história oferece bons exemplos disso. Durante a Revolução Industrial, a mecanização substituiu parte do trabalho manual realizado por artesãos, mas também impulsionou a criação de novas ocupações e setores inteiros que sequer existiam até então. Décadas depois, a popularização dos softwares de escritório provocou receios semelhantes. Com ferramentas como o Excel, muitas atividades administrativas passaram a ser automatizadas, especialmente os cálculos e processos de organização de dados. Em vez de tornar esses profissionais obsoletos, porém, a tecnologia contribuiu para ampliar suas possibilidades de atuação e consolidar áreas como análise financeira, controladoria e planejamento estratégico.

Agora, a IA está se expandindo com uma força descomunal nos ambientes de trabalho porque, pela primeira vez, temos tecnologia capaz de assumir o trabalho repetitivo. É natural que a primeira reação de uma organização diante da ferramenta seja o medo. Mas justamente, o desafio dos líderes atuais é orientar suas equipes na transição do temor para o hábito por meio do aprendizado contínuo e da prática diária.

Para que a tecnologia deixe de ser vista como uma ameaça, os colaboradores precisam experimentá-la e cometer erros com ela. O hábito se constrói quando o trabalhador entende que a tecnologia não é um auditor externo que vem avaliar seu desempenho, mas um instrumento que ele tem à sua disposição para resolver tarefas em segundos.

Divulgação



Gerónimo Maspero

> "Se os processos de uma organização forem caóticos, a tecnologia apenas gerará um caos automatizado. O líder deve ser capaz de estruturar mentalmente a solução.

O primeiro critério para saber o que delegar à máquina é avaliar o que é repetitivo. Se um funcionário responde à mesma pergunta três vezes por dia com as mesmas palavras, por exemplo, ele está desperdiçando seu potencial. Essa é uma tarefa que a IA resolve com grande velocidade e precisão. Atualmente, as empresas que adotam agentes de IA conseguem liberar, em média, três horas de trabalho por semana por funcionário. Isso significa devolver ao colaborador o tempo necessário para pensar, inovar e resolver problemas complexos.

Existe, no entanto, um equívoco conceitual que consiste em acreditar que a IA é uma varinha mágica capaz de resolver desequilíbrios ou dificuldades que a empresa não compreende. Se um problema não puder ser resolvido por uma liderança, mesmo que ele tenha todo o tempo do mundo, a IA também não será capaz de resolvê-lo.

Ou seja, para delegar uma tarefa à inteligência artificial, primeiro é preciso compreender a fundo o problema e sua causa. Se os processos de uma organização forem caóticos, a tecnologia apenas gerará um caos automatizado. O líder deve ser capaz de estruturar mentalmente a solução. Uma vez validada essa lógica pelo conhecimento humano, a máquina pode assumir a execução do trabalho pesado.

Se a tecnologia consegue programar e classificar melhor e mais rápido do que nós, qual é, então, o valor do ser humano na empresa do futuro? A resposta se resume a três pilares: a intenção, o critério e o aspecto relacional. Em primeiro lugar, a intenção é exclusivamente nossa. A IA é um motor reativo; ela não deseja nada, não tem vontade própria, não se propõe a conquistar um mercado nem a melhorar a cultura de uma equipe. É o ser humano quem traz o propósito, o "porquê" fazemos as coisas.

Da mesma forma, surge o critério. Diante de um problema, a tecnologia pode nos oferecer dez soluções diferentes com base em padrões estatísticos. No entanto, é o olhar humano, treinado no contexto, na cultura e na sensibilidade da empresa, que tem o discernimento e o julgamento para escolher a opção que melhor se encaixa à identidade da companhia. Dessa forma, os talentos que assumirem papéis de liderança terão uma ferramenta que poderá auxiliá-los nesse processo de formação de seu julgamento.

Estamos deixando para trás uma era em que o valor de um profissional era medido por sua capacidade de executar tarefas mecânicas com resistência física ou mental. Antes, fazíamos muitas coisas que hoje, simplesmente, é inaceitável continuarmos fazendo manualmente. Perder horas com a burocracia dos dados ou com a repetição de textos é um anacronismo. A inteligência artificial não vem para destruir o emprego, mas para elevá-lo. O verdadeiro risco de exclusão profissional não reside na tecnologia em si, mas na teimosia de ignorá-la. Aqueles que compreenderem que o software deve ser um copiloto diário para liberar tempo e potencializar seu discernimento liderarão as empresas do futuro.

(Fonte: Gerónimo Maspero é CTO e cofundador da Humand.

Preparar-se para uma crise também é uma forma de evitá-la

Em setembro de 2025, um ataque cibernético obrigou a Jaguar Land Rover a interromper a produção de veículos no Reino Unido. As consequências ultrapassaram os limites da montadora e atingiram fornecedores, concessionárias e milhares de empresas que dependiam de suas operações.

Atendimento humano pode se tornar diferencial competitivo com avanço da IA

Pesquisa mostra que 53% dos clientes confiam mais em recomendação de pessoas, enquanto 48% preferem atendentes humanos a agentes com inteligência artificial.

Quatro tendências de marketing para 2027

Conteúdos mais espontâneos, estratégias de longo prazo e decisões orientadas por dados estão entre os movimentos que devem influenciar o marketing no próximo ano, segundo especialistas.

O que o ROI não revela sobre o marketing das empresas de tecnologia

No contexto das vendas complexas de cibersegurança, infraestrutura e cloud, vários profissionais tomam decisões com base em seus próprios critérios. Portanto, mais do que apenas o volume de leads, o marketing deve monitorar o engajamento das contas-chave, a participação de diversos membros do grupo de compra e o progresso das oportunidades no CRM.

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

Negócios em Pauta

AI/Ibmec e Instituto YDUQS



Formação em Google IA para meninas em situação de vulnerabilidade

A Associação Ser Mulher em Tech (SMT) uniu forças com a Leega Consultoria -, empresa brasileira com mais de 20 anos de atuação em transformação digital, inteligência artificial, Data Analytics, Cloud e desenvolvimento de aplicações -, com soluções Google e com a ONG Pró-Morato em um projeto focado em liderança e autonomia digital. A iniciativa reúne 42 adolescentes de 16 anos em situação de vulnerabilidade social para uma jornada de seis semanas dedicada ao aprendizado e à aplicação prática da inteligência artificial generativa. A formação, realizada no formato online com encerramento presencial, é estruturada para unir teoria e impacto comunitário (https://sermulheremtech.org.br/).

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

AI/ACISA

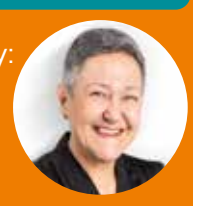


IA e tecnologia aplicada à empresa é tema de palestra gratuita na ACISA

@A inteligência artificial está cada vez mais presente na vida das pessoas e nos negócios. Para expor aos empreendedores e gestores como a inteligência artificial pode ser incorporada à realidade das empresas de forma prática e estratégica, gerando ganhos reais de produtividade, qualidade no atendimento e eficiência na gestão, a Associação Comercial e Industrial de Santo André – ACISA promoverá uma palestra gratuita sobre o tema. O evento acontecerá na terça-feira (24 de novembro), às 19h, no Centro de Capacitação & Negócios e será conduzido pelo executivo Benício Filho, que promete proporcionar uma noite de muito aprendizado aos participantes (bit.ly/CCN-24Nov26).

Leia a coluna completa na página 2

A Mente do Cliente



Black Friday: o estresse que sua operação não pode comprar

Neiva Mendes

Leia na página 5

A Outra Sala



Quem Programou a Impostora?

Ana Luisa Winckler

Leia na página 4

OPINIÃO

A nuvem deve escalar os negócios, não os custos

Dirval Junior (*)

A nuvem transformou a maneira como as empresas crescem, permitindo expandir operações, acelerar a inovação e lançar novos serviços sem grandes investimentos iniciais em infraestrutura. Mas essa flexibilidade trouxe um desafio estratégico: como sustentar o crescimento sem comprometer a rentabilidade?

À medida que o consumo aumenta, a previsibilidade financeira passa a ser tão importante quanto a capacidade tecnológica. Para CFOs e CIOs, a discussão vai além de onde executar aplicações ou armazenar dados. É preciso compreender como cada decisão impacta os custos, as margens e a competitividade do negócio.

Um estudo da Deloitte, divulgado em novembro de 2025 e baseado em uma pesquisa com 60 executivos do setor de data centers nos Estados Unidos, revela que 91% dos entrevistados considerariam transferir cargas de trabalho de inteligência artificial para outros ambientes caso os custos da nuvem ultrapassassem 150% dos custos das alternativas. Embora represente uma intenção declarada, e não migrações efetivamente realizadas, o resultado evidencia a importância da eficiência financeira nas decisões de infraestrutura.

Nesse cenário, a repatriação de aplicações e dados ganha relevância. O movimento consiste em transferir determinadas operações da nuvem pública para ambientes próprios ou dedicados, buscando maior controle, previsibilidade e eficiência econômica.

Isso não significa abandonar a nuvem pública. Aplicações com demandas variáveis podem continuar se beneficiando de sua elasticidade, enquanto operações estáveis e de alto consumo podem encontrar condições mais competitivas em infraestruturas dedicadas. A decisão deve considerar as características de cada aplicação, corrigindo eventuais ineficiências antes de avaliar uma migração.

Outro fator que ganha importância é a soberania digital. Manter informações em ambientes locais, com controle sobre armazenamento, processamento e acesso, pode facilitar o atendimento a requisitos regulatórios, reduzir a latência e fortalecer a continuidade operacional. Dependendo do modelo de contratação, também é possível diminuir a exposição cambial.

Entretanto, soberania vai além da localização física dos dados. É fundamental avaliar quem administra a infraestrutura, quais legislações se aplicam, onde estão armazenadas as cópias de segurança e quem controla as chaves criptográficas. A relevância desse mercado se reflete nas projeções do Gartner, que estima gastos globais de US$ 80,4 bilhões com infraestrutura como serviço (IaaS) de nuvem soberana em 2026, crescimento de 35,6% em relação a 2025.

Sob a perspectiva financeira, a escolha da infraestrutura exige uma análise completa dos custos. Além de processamento e armazenamento, devem ser considerados transferência de dados, conectividade, licenciamento, suporte, segurança, manutenção e eventuais despesas de migração. O menor preço inicial nem sempre representa o melhor resultado econômico ao longo do contrato.

Nesse contexto, modelos de infraestrutura como serviço, disponíveis em ambientes locais, dedicados ou híbridos, oferecem alternativas para combinar flexibilidade, controle e eficiência. Soluções com cobrança baseada no consumo e sem tarifas de saída de dados podem contribuir para maior previsibilidade, especialmente em operações que movimentam grandes volumes de informação. O benefício financeiro, entretanto, depende das condições contratuais e do perfil de utilização.

Mais do que reduzir despesas, o objetivo deve ser estabelecer uma relação clara entre o investimento em tecnologia e o valor gerado para o negócio. Práticas de FinOps contribuem para essa gestão, permitindo acompanhar indicadores como custo por transação, cliente atendido ou processamento de inteligência artificial. Afinal, aumentar investimentos pode fazer sentido quando há crescimento proporcional de receitas, produtividade ou eficiência operacional.

A repatriação, portanto, não deve ser tratada como uma tendência a ser seguida indiscriminadamente, mas como uma decisão estratégica sustentada por critérios financeiros, operacionais e regulatórios. Em muitos casos, a melhor resposta estará na combinação de diferentes ambientes, utilizando cada recurso onde ele oferece maior vantagem competitiva.

O futuro da nuvem não será definido pela escolha entre infraestrutura pública, privada ou híbrida, mas pela capacidade de transformar tecnologia em eficiência, autonomia e resultados.

Porque crescer é importante. Crescer com rentabilidade é essencial.

(*) Diretor comercial da Zadara no Brasil.

Brasil pode ser afetado por novas medidas de Trump na área de chips

O governo Trump anunciou novas restrições à exportação de chips de inteligência artificial e infraestrutura de data centers, em mais uma tentativa de impedir que empresas chinesas tenham acesso indireto a tecnologia americana por meio de operações em outros países, inclusive no Brasil.

Vivaldo José Breternitz (*)

vladru_CANVA



A partir de agora, serão exigidas licenças para a exportação, reexportação ou transferência de chips avançados sempre que houver risco de que os recursos computacionais sejam utilizados por empresas da China ou de outros países sob restrições dos EUA.

Além da ampliação do controle sobre operações remotas de data centers, as novas regras passam a exigir monitoramento mais rigoroso dos clientes, atingido, além do Brasil, Malásia, Singapura, Indonésia e Tailândia.

Segundo Washington, as mudanças visam evitar que semicondutores avançados sejam usados no treinamento de sistemas de IA com potencial aplicação militar ou de inteligência, considerados uma ameaça à segurança nacional dos Estados Unidos.

Dado o cenário conturbado e as frequentes medidas, às vezes contraditórias que o governo Trump vem adotando na área, fica difícil prever com segurança os resultados práticos da aplicação dessas novas regras.

(*) 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 – vjnitz@gmail.com.

NEWS@TI

RICARDOSOUZA@NETJEN.COM.BR

Agentes de IA que identificam, corrigem e verificam vulnerabilidades em softwares

@A Snyk, empresa especializada em segurança de aplicações, lançou em outubro o Evo Agentic AppSec, solução que utiliza agentes de inteligência artificial para identificar, corrigir e verificar falhas ao longo do processo de desenvolvimento de software. A solução reúne recursos de análise de código, firewall de dependências, revisão de segurança, detecção de credenciais e informações sensíveis expostas e correção de vulnerabilidades. Esse conjunto de agentes atua tanto sobre novos códigos, durante o desenvolvimento, ajudando a prevenir problemas e bloquear a instalação de pacotes maliciosos, quanto sobre aplicações já disponibilizadas, contribuindo para reduzir o acúmulo de vulnerabilidades existentes (www.snyk.io).

JOVI conquista primeiro Effie no Brasil com campanha do Y31 no Shark Tank

@A JOVI, marca exclusiva de smartphones da vivo Mobile Communication Co., Ltd. no Brasil, ficou com o bronze no Effie Awards Brasil 2026 na categoria Parceria de Conteúdo pelo case "Investimento mais inteligente para o seu negócio", desenvolvido em conjunto com Agência We para o JOVI Y31. O resultado foi anunciado na noite de terça-feira (10), em cerimônia no Auditório Ibirapuera, em São Paulo. O troféu é o primeiro da JOVI no Effie Awards Brasil e foi conquistado em 18 meses desde a chegada da marca ao país, em maio de 2025. A campanha foi concebida a partir do insight de que o pequeno empreendedor é pequeno só no nome, já que é gigante no sonho e na vontade de crescer. Nessa jornada, ele se espelha muito na figura de outros grandes empreendedores e a marca achou aí uma oportunidade de mostrar, na prática, o papel do smartphone na rotina de quem empreende.

Forward Intelligence, controladora da Forlex, firma acordo com Google Cloud

@A Forward Intelligence, empresa de origem brasileira sediada e incorporada nos Estados Unidos, adotou tecnologias do Google Cloud para escalar sua plataforma gerenciada de inteligência artificial e ampliar a oferta de soluções e agentes de IA a startups, empresas e instituições públicas de diferentes setores. O contrato, com duração de três anos e valor de US$ 56,8 milhões, dará suporte a essa expansão. A iniciativa inclui o Axiom, projeto que deu origem ao Forward Supercluster, base tecnológica operada pela Forward Intelligence que sustenta sua plataforma completa e gerenciada de inteligência artificial, permitindo que organizações realizem treinamento, ajuste fino (fine-tuning) e operação em larga escala de modelos e agentes de IA. Construído integralmente no Google Cloud, o Forward Supercluster reúne processadores de alto desempenho, armazenamento de alta velocidade, bancos de dados gerenciados e redes de comunicação de alta velocidade e baixa latência (https://antigravity.google/).

Infinity Tokens chega ao Ceará

@A Infinity Tokens inicia sua atuação no Ceará com um projeto de tokenização imobiliária que poderá movimentar até R$ 50 milhões, a partir da estruturação de 50 unidades de investimento, cada uma com potencial de captação de R$ 1 milhão. A primeira operação será vinculada ao projeto Alpha Signature Home, em Eusébio, na Região Metropolitana de Fortaleza, e prevê financiar a construção de uma residência de alto padrão. A oferta será estruturada conforme as regras da Resolução CVM 88, que regulamenta ofertas públicas de investimento participativo realizadas por meio de plataformas eletrônicas autorizadas. A operação prevê a emissão de mil eTokens, com valor unitário de R$ 1 mil, destinados ao financiamento do empreendimento. O projeto tem prazo estimado de 18 meses, com liquidação vinculada à comercialização do imóvel. A estrutura estabelece condições de participação, remuneração e pagamento conforme a documentação da oferta, observando os requisitos regulatórios aplicáveis ao modelo de captação.

Instituto Atlântico completa 25 anos impulsionando a inovação e o desenvolvimento tecnológico

@Da aplicação da inteligência artificial no setor industrial à qualificação de profissionais para o mercado de tecnologia, o Ceará vem se destacando no desenvolvimento de soluções que transformam negócios, geram oportunidades e fortalecem a inovação no Brasil. Parte dessa trajetória passa pelo Instituto Atlântico, organização cearense que completa 25 anos em novembro, com mais de 1.300 projetos desenvolvidos, 46 depósitos de patentes e uma atuação que conecta pesquisa científica, empresas e universidades para enfrentar desafios reais do setor produtivo. Criado em 11 de novembro de 2001, a partir de uma iniciativa do CPQD e da Padtec, com apoio do Governo do Ceará, o Atlântico consolidou-se como uma Instituição de Ciência e Tecnologia (ICT) privada, sem fins lucrativos, dedicada à pesquisa, ao desenvolvimento e à inovação.

Nova IA reúne 15 recursos para corretores de imóveis em uma única plataforma

@Fotografar imóveis, produzir vídeos, criar anúncios, administrar redes sociais, analisar contratos e ainda negociar a compra ou venda de propriedades. A rotina dos corretores de imóveis exige cada vez mais habilidades, além da intermediação imobiliária. Para facilitar esse trabalho, o Instituto Brasileiro de Educação Profissional (IBREP), referência nacional na formação de corretores, desenvolveu a JIÁ, uma plataforma de inteligência artificial com tecnologia trazida de uma das maiores potências mundiais, mas conteúdo feito por especialistas no mercado imobiliário brasileiro. A JIÁ ajuda o corretor a focar no atendimento e nas vendas e reúne 15 recursos pra facilitar o seu dia a dia em um único ambiente. A tecnologia já está disponível para acesso pelo site https://jiaimob.com/.

Escritórios jurídicos entram na fase de comparar e investir em IA

@A FENALAW ocupa um lugar raro no calendário jurídico: é um dos poucos espaços em que a oferta de tecnologia, a agenda institucional, a rotina dos escritórios e a pressão por resultado aparecem no mesmo corredor. Em sua 23ª edição, realizada entre 27 e 29 de outubro, a feira reuniu um mercado que já não discute se vai usar inteligência artificial. A discussão agora é onde investir, que tipo de sistema vale integrar à operação e quais garantias precisam acompanhar esse movimento. A escala ajuda a explicar a relevância dessa conversa. A organização afirma reunir mais de 15 mil participantes por edição e, na comunicação da FENALAW 2026, mais de 140 marcas nacionais e internacionais. A listagem oficial traz 54 empresas na categoria de expositores, além de patrocinadores, parceiros, escritórios e entidades. No mapeamento feito pelo Orbit Intel, cerca de 17 dessas 54 empresas, ou 31,5%, estavam posicionadas em tecnologia, dados, software jurídico ou legaltech (orbit-intel.com.br).

Empresas & Negócios

José Hamilton Mancuso (1936/2017)

Responsável: **Lilian Mancuso**

Laurinda Machado Lobato (1941-2021)

José Leonil Lobato (1939-2026)

Editorias

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

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

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

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

ISSN 2595-8410

Jornal Empresas & Negócios Ltda

Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080
Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br)
Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90
JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)
Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Gargalos logísticos, os desafios para transformar planejamento em eficiência

Integração de modais é tão crucial quanto as obras físicas

Traçado pelo Ministério dos Transportes como a espinha dorsal para os investimentos em infraestrutura no Brasil até 2050, o Plano Nacional de Logística (PNL) definiu 31 eixos prioritários de transporte sendo 12 rodoviários, oito ferroviários, quatro aquaviários e sete intermodais voltados para orientar a ampliação e a integração da malha logística nacional.

Passado o anúncio das diretrizes, o setor produtivo e os operadores de transporte voltam-se às atenções para o desafio prático da execução: como transformar os futuros corredores de escoamento em ganhos reais de competitividade? A definição desses eixos surge em um contexto de contínuo aumento na movimentação de mercadorias e da urgência em superar gargalos históricos que encarecem o transporte brasileiro e afetam o fluxo das exportações.


mnbb_CANVA

Para empresas especializadas em cargas críticas e de alto valor, como o Grupo IBL Logística (operador logístico que, desde 1999, oferece soluções integradas para diferentes setores da economia), o avanço do planejamento nacional exige que o debate vá muito além da construção e ampliação física de rodovias, ferrovias ou hidrovias. Elementos como segurança preventiva, a rastreabilidade contínua, o controle rigoroso das etapas de movimentação e a conectividade real entre os modais são fatores determinantes para que os novos trajetos alcancem a eficiência esperada.

"O PNL cria uma perspectiva importante para a logística brasileira, já que com o crescimento da movimentação de cargas, ter novos corredores e alternativas de transporte pode reduzir a dependência de determinados trechos e aumentar a eficiência do escoamento", diz Fernando Balbino, diretor internacional de comércio exterior do Grupo IBL. E destaca: "Mas a expansão da infraestrutura precisa vir acompanhada de planejamento operacional, integração entre os modais, tecnologia e segurança, pois não basta criar novos caminhos, é necessário garantir que eles estejam conectados e que toda a cadeia tenha capacidade de operar de forma coordenada e previsível", completa.

Contratação para suporte na Black Friday

A multinacional ID Logistics Brasil, um dos maiores operadores logísticos nacionais, com forte presença nos segmentos de e-commerce e fashion, prevê a abertura de mais quatro sites até a Black Friday, entre operações *cross-docking* e *hubs* de última milha. O reforço da malha logística, aliado a uma estratégia integrada que combina ampliação de capacidade, contratação de mão de obra, tecnologia e gestão operacional, tem como objetivo garantir a eficiência de suas operações durante um dos períodos mais desafiadores do ano para a cadeia logística.

A combinação entre planejamento, capacidade operacional e valorização das pessoas é fundamental para sustentar os níveis de serviço, garantir a segurança das operações e atender com excelência os picos de demanda característicos da temporada. O Grupo ID Logistics tem faturamento de 3,7 bilhões de euros/ano, gerencia 550 sites localizados em 20 países, representando 12 milhões m² operados na Europa, América, Ásia e África e empregando 55 mil colaboradores.

A Black Friday de 2026 deve concentrar um volume equivalente a aproximadamente um terço de tudo o que as operações de e-commerce da ID Logistics movimentaram nos dez primeiros meses do ano. A expectativa é de uma aceleração expressiva ao longo deste mês de novembro.

"O volume semanal deverá crescer aproximadamente 162% entre o início e o final da campanha, sendo o dia da Black Friday responsável por aproximadamente 8% do volume previsto para toda a campanha", explica Larissa Fernandes, Gerente de Planejamento Nacional da empresa. Diante desses números, o fator humano é essencial para o sucesso da estratégia. "A expectativa é atingir um quadro de 13 mil colaboradores durante a Black Friday de 2026", completa.

Ser PJ no setor tech não deveria significar perder horas com guias, impostos e nota

Amanda Carvalho(*)

Em linhas gerais, o profissional de tecnologia escolhe ser PJ para ganhar autonomia, flexibilidade e ampliar suas possibilidades de atuação. Mas existe uma contradição cada vez mais difícil de ignorar: enquanto esse profissional trabalha para tornar processos mais rápidos, inteligentes e automatizados, ainda gasta o próprio tempo tentando entender guias, impostos e notas fiscais.

Não se trata de defender menos responsabilidade tributária (pelo contrário). Estar regularizado é parte fundamental de qualquer negócio. A questão é: por que o empreendedor precisa ser especialista em burocracia para conseguir exercer sua especialidade?

O Brasil já avançou bastante na digitalização de processos empresariais. Segundo o Governo Federal, o tempo médio para abertura de uma empresa era de 1 dia e 5 horas e 69,9% das empresas eram abertas em menos de um dia.

Abrir uma empresa é apenas o começo. Depois que o CNPJ existe, começa uma rotina de obrigações financeiras e decisões sobre o próprio regime tributário. Para quem trabalha com tecnologia, esse desafio ganha uma dimensão ainda mais evidente.

O setor de informação e comunicação já representa uma fatia relevante da economia brasileira. Dados do IBGE mostram que, em 2022, havia 144,2 mil empresas de serviços de informação e comunicação, empregando aproximadamente 1,28 milhão de pessoas e gerando R$527 bilhões em receita.

É um universo formado não apenas por grandes empresas. Existe uma enorme quantidade de profissionais que atuam como prestadores de serviço ou pequenos empresários. Para esse público, o tempo é um ativo especialmente valioso.

Outra questão importante é que existe uma diferença entre ter obrigações fiscais e precisar administrá-las sozinho. Um profissional de tecnologia pode ser excelente em programação e, ainda assim, não saber qual é o melhor enquadramento tributário para sua atividade.

E isso não significa falta de organização. Significa que conhecimento tributário e contábil é uma especialidade própria. Para um empreendedor, entender o que está pagando é tão importante quanto pagar no prazo e esse ponto se torna ainda mais relevante diante das mudanças que estão chegando.

2026 é um ano particularmente importante para as pequenas empresas brasileiras. A Reforma Tributária do Consumo entrou em fase de testes, com a introdução de IBS e CBS, e a transição para o novo modelo será gradual até 2033.

Ao mesmo tempo, algumas mudanças já exigem atenção prática. A partir de 1º de setembro de 2026, microempresas e empresas de pequeno porte optantes pelo Simples Nacional deverão utilizar obrigatoriamente o Emissor Nacional da NFS-e.

Além disso, empresas do Simples precisarão ficar atentas ao calendário de 2027. A Receita Federal informa que a opção pelo Simples Nacional para o próximo ano deverá ser feita entre 1º e 30 de setembro de 2026, período em que também haverá uma decisão relacionada à forma de recolhimento de IBS e CBS.

É aí que a tecnologia deveria entrar não apenas como ferramenta para o negócio do cliente, mas também como aliada da gestão empresarial. Essa mudança é particularmente importante no setor tech, justamente porque estamos falando de uma geração de profissionais acostumada a pensar em automação, eficiência e inteligência de dados. Se a tecnologia já consegue automatizar partes complexas de várias áreas, não faz sentido aceitar que o empreendedor continue perdendo horas com tarefas administrativas.

No fim, a discussão é sobre devolver ao empreendedor aquilo que a burocracia mais consome: tempo. E, para quem trabalha com tecnologia, tempo não é apenas dinheiro. É a capacidade de criar, aprender, inovar e crescer.

(*) Amanda Carvalho é fundadora e CEO da Adaflow, startup de contabilidade inteligente.

Empresas & Negócios

Publicidade Legal

Mangels Industrial S.A.

CNPJ nº 61.065.298/0001-02 - NIRE 35.300.663.110 - Companhia Aberta

FATO RELEVANTE

Mangels Industrial S.A., Companhia Aberta, inscrita no CNPJ nº 61.065.298/0001-02 - Código CVM nº 00839-7 ("Companhia"), em atendimento ao disposto no artigo 157, § 4º, da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e na Resolução CVM nº 44/2021, vem informar aos seus acionistas e ao mercado em geral que a divulgação de suas Informações Trimestrais (ITR) referentes ao trimestre encerrado em 30 de setembro de 2026 não ocorrerá no prazo regulamentar. A postergação decorre da pendência de formalização das renegociações de obrigações financeiras com instituições bancárias e da documentação correspondente, necessária à conclusão dos procedimentos de revisão das informações financeiras trimestrais pelos auditores independentes. A Companhia está adotando as providências necessárias à conclusão desses procedimentos e estima divulgar as referidas Informações Trimestrais até 15 de dezembro de 2026, antecipando a divulgação caso os trabalhos sejam concluídos antes dessa data. O Calendário de Eventos Corporativos será atualizado, e eventual alteração da estimativa será prontamente comunicada ao mercado A Administração reafirma seu compromisso com a transparência, a observância das melhores práticas de governança corporativa e a adequada divulgação de informações ao mercado, mantendo seus acionistas e investidores prontamente informados sobre quaisquer fatos relevantes relacionados ao assunto. Para mais informações, os interessados poderão contatar o Departamento de Relações com Investidores - e-mail: ri@mangels.com.br. São Paulo, 16 de novembro de 2026. **Pedro Galvão Filho -** Diretor de Finanças, Administração e Relação com Investidores.

MUNDO ESG

nelson.tucci@netjen.com.br

www.netjen.com.br

Perifa paga mais

Acredite, os preços dos alimentos sobem mais na periferia de São Paulo do que nos bairros de maior renda. É isto o que aponta a mais recente edição do Indicador da HYPR, empresa de inteligência de dados sobre o consumo no mundo físico, baseado na análise de 41,1 milhões de notas fiscais, que somam R$ 3,83 bilhões em compras na capital paulista, entre janeiro e outubro de 2026. Considerado o período de janeiro a outubro, a cesta de alimentos acumulou alta de 6,2% nos bairros de menor renda, em comparação com 5,5% nos de maior renda. A diferença entre as variações chegou ao maior patamar (1,2 ponto percentual) em maio, quando a inflação acumulada em bairros periféricos era mais intensa.

Perifa - II

Nos meses de junho e julho, os preços recuaram primeiro nessas regiões, voltando a subir a partir de agosto. Entre os alimentos que mais contribuíram para essa diferença estão os tubérculos e legumes, que ficaram 49,9% mais caros na periferia, em comparação com a alta de 28% nos bairros de maior renda. O tomate é um dos exemplos mais expressivos: o preço do quilo subiu 82% entre janeiro e outubro nos bairros de menor renda, contra 39% nos mais ricos. A comparação considera os mesmos produtos comercializados nos mesmos estabelecimentos ao longo do período. "Nos bairros de menor renda, o preço da comida reage mais rápido ao comportamento da economia. Quando os preços cedem, o alívio também chega primeiro nessas regiões", afirma Mateus Lambranho, CFO e sócio da HYPR

Salário + benefícios

Salário e benefícios complementares são os fatores mais valorizados pelos jovens brasileiros na busca pelo primeiro emprego, mostra uma pesquisa do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI) e do Serviço Social da Indústria (SESI), divulgada na sexta-feira,13. O salário é citado por 32% dos entrevistados, enquanto 26% mencionam benefícios como planos de saúde, odontológico, vale-transporte e alimentação. Ao mesmo tempo, quando pensam em uma carreira na indústria, os jovens associam o setor, principalmente, à estabilidade no emprego (27%) e aos benefícios complementares (25%). A possibilidade de investir na qualificação dos trabalhadores também aparece entre os atributos associados, citada por 17% dos jovens, enquanto a perspectiva de crescimento profissional é mencionada por 20%. O levantamento mostra ainda que seis em cada dez jovens (61%) consideram a indústria brasileira um campo atrativo para construir carreira.

Qualificação/Prazo

Quem sonha empreender ou quem já está em plena atividade pode se inscrever até esta sexta-feira, 20, em seis novos cursos gratuitos de empreendedorismo do programa "Qualifica SP Empreenda", da Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado. São vagas online que vão da gestão de custos e das vendas por WhatsApp à entrada em marketplaces. Os cursos são realizados em parceria com o Grupo Sequencial na modalidade a distância (EaD), com aulas no período noturno. A carga horária é de 30 horas cada. Inscrições para cursos gratuitos do Qualifica SP Empreenda;Vagas: 500/Formato: online; Inscrições: até 20 de novembro; Início das aulas: até 25 de novembro (www.qualificasp.sp.gov.br/#empreenda)



NEGÓCIOS em PAUTA

nelson.tucci@netjen.com.br

Rival da Uber

A Joy, empresa brasileira rival da Uber, estreou nesta semana com carros 100% elétricos e a promessa de repassar 80% do valor de cada corrida aos motoristas (na Uber o percentual não é fixo). Criada na cidade de Joinville, Santa Catarina, a empresa começa a operação na cidade e pretende expandir o serviço para outras regiões do Brasil. O aplicativo chega com uma previsão inicial de 120 motoristas, atendimento 24 horas e tarifas que devem ficar entre os valores cobrados pelas categorias UberX e Uber Comfort.

Moda +6¨%

As famílias brasileiras deverão desembolsar, até dezembro próximo, cerca de R$ 286,2 bilhões com artigos relacionados à moda, o que registra um acréscimo de 6,3% em comparação a 2025, quando o consumo foi de R$ 269,2 bilhões. A previsão é da *Pesquisa IPC Maps*, especializada em potencial de consumo nacional há mais de 30 anos, com base em dados oficiais. Segundo o estudo, só a categoria de vestuário confeccionado responderá por R$ 194,4 bilhões. Na sequência, estão calçados com R$ 78 bilhões, e joias, bijuterias e armarinhos movimentando R$ 13 bilhões. Na liderança do ranking nacional, o estado de São Paulo é responsável por aproximadamente R$ 71 bilhões desses gastos; seguido por Minas Gerais com R$ 31 bilhões; Rio de Janeiro e seus R$ 20,4 bilhões.

Construção/Consumo

A Black Friday de 2026 chega em um momento delicado para o setor de materiais de construção. Embora o período de promoções represente uma oportunidade para estimular a demanda e movimentar estoques antes do encerramento do ano, o cenário econômico impõe limitações à capacidade de consumo das famílias e aumenta a pressão sobre a rentabilidade das operações. Pesquisa da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), divulgada no último dia 10, mostra que 51% dos consumidores das capitais pretendem aproveitar a Black Friday deste ano. Outros 31% ainda não decidiram se participarão das promoções, enquanto 19% afirmam que não pretendem comprar. O percentual de interessados representa uma queda de 37 pontos percentuais em relação a 2023.

Ar-condicionado

A Webcontinental comercializa com exclusividade o **Ar-Condicionado Split Inverter Philco PAC-12QG.** Espelhado, o modelo possui ciclo quente e frio que se diferencia pelo acabamento. O produto está disponível exclusivamente no *e-commerce* da varejista e integra as oportunidades da Black Friday, que acontece durante todo o mês de novembro. Além do visual diferenciado, o aparelho reúne recursos voltados à eficiência e ao conforto térmico. Disponibilidade é para 9.000 BTUS, 12.000 BTUS, 18.000 BTUS e 24.000 BTUS.



portishead1_CANVA



A Outra Sala

Ana Luisa Winckler

Quem programou a impostora?

O corporativo adora um workshop de autoconfiança. Na reunião de promoção, a conversa costuma ser outra.

A mulher entrega o projeto, resolve o pepino e ainda ajuda a preparar a apresentação. Na reunião, começa com um "talvez eu esteja errada". Quinze minutos depois, alguém repete a ideia com a segurança de quem acabou de inventar o fogo.

No fim do mês, adivinhe quem ganha um workshop de autoconfiança.

Eu adoro a eficiência dessa operação. A empresa economiza no crédito e investe a diferença em desenvolvimento feminino.

A chamada síndrome da impostora dá nome a uma experiência que eu escuto na mentoria. A mulher tem entrega, repertório, gente que confia nela. Ainda assim, quando dá certo, foi sorte, era uma equipe muito boa, o desafio nem era tão grande assim. Quando dá errado, ela sabe exatamente quem foi a responsável. A contabilidade é impecável. Todo o crédito tem coproprietário. A dívida é só dela.

Na pesquisa, essa experiência também é chamada de *fenômeno da impostora*. Uma revisão de 62 estudos encontrou o fenômeno em homens e mulheres e estimativas muito diferentes conforme a amostra e a forma de medir. Na minha coluna, quero seguir uma pista específica. **Quando uma mulher duvida da própria competência, quem teve o privilégio de duvidar dela primeiro?**

A Boazinha Pro™ já vem instalada?

Pode começar numa cena de domingo. A menina levanta da mesa para ajudar e ouve que é tão madura. O menino fica sentado. Quando finalmente leva um prato à pia, recebe um agradecimento que, pelo entusiasmo, sugere que acaba de restaurar a paz mundial.

Quem foi que te programou? É a pergunta que trago, junto com um catálogo de aplicativos. Tem **Boazinha Pro™**, **CuidaDeTodos+™, Opinião Lite™.** A versão Lite deixa você emitir uma opinião inteira, desde que comece pedindo desculpas e termine dizendo que pode estar enganada. Se alguém se incomodar mesmo assim, entra a **Culpa Premium™**. Essa funciona até sem internet.

A piada tem um começo bem cedo. Em um estudo publicado na *Science*, meninas de seis anos já mostravam menos tendência que os meninos a associar inteligência excepcional a pessoas do próprio gênero. Também demonstraram menos interesse por uma atividade anunciada como feita para crianças "muito, muito inteligentes". Aos seis. Ainda cai dente de leite e já tem menina fazendo triagem de oportunidade.

Agora olha o que aconteceu do lado de quem avalia. Num experimento com 127 docentes de ciências nos Estados Unidos, a mesma candidatura a uma vaga de gerência de laboratório recebeu avaliações diferentes conforme o nome indicava um homem ou uma mulher. Com nome masculino, a pessoa foi considerada mais competente e mais contratável, e teve um salário inicial sugerido mais alto. O currículo era o mesmo. O nome fez hora extra.

Uma pesquisa olha para o que crianças aprendem a associar ao brilho. A outra, para o que adultos enxergam diante do mesmo currículo. Entre uma cena e outra, cabe uma vida de elogios, correções e convites que alguns recebem e outros precisam aprender a pedir. Há pesquisadores do fenômeno da impostora que defendem olhar justamente para esse contexto, incluindo estereótipos, sub-representação e tratamento desigual.

A Perfeccionista tem um excelente histórico de entregas

Passei mais de 25 anos em RH, trabalhando com cultura, liderança e sucessão. Conheço a reunião em que a carreira de alguém é discutida em terceira pessoa. Na **Travessia**, minha mentoria, escuto essa mesma carreira em primeira pessoa. Foi entre essas duas salas, com a minha formação em psicologia e os estudos que sustentam meu trabalho, que comecei a dar nome às sabotadoras.

A **Perfeccionista Incansável** entrega um trabalho excelente e, quando recebe um elogio, abre a apresentação na página 14 para mostrar onde ainda falta melhorar. A **Invisível Conformada** diz "a gente fez". Quando eu pergunto qual parte foi dela, vem a lista de tudo que os outros fizeram. A **Sabotadora do Brilho** tira o próprio nome da conversa antes que alguém tenha a chance de dizer que ela está se achando.

Olha a encrenca. Muita estratégia que hoje limita uma mulher já ajudou essa mulher a circular. Revisar sete vezes pode ter protegido sua reputação numa equipe em que o primeiro erro dela virava assunto e o terceiro erro de outro virava aprendizado. Ficar quieta pode ter funcionado muito bem num lugar em que discordar em público custava o acesso à conversa seguinte.

Quando alguém me diz "acho que ainda não estou pronta", eu gosto de perguntar **"Pronta para quê, exatamente? E o que aconteceu da última vez que você se colocou?"** Às vezes a mulher descobre uma habilidade que precisa desenvolver. Às vezes consegue, finalmente, dizer "essa parte fui eu que fiz". E às vezes conta que já fez o trabalho do cargo por meses e que a promoção ficou para quando ela demonstrasse mais segurança. Segurança de quê, meu Deus? O que mais precisa acontecer para a entrega entrar na avaliação?

Construir autoestima, ali, pode começar com um gesto pequeno. Contar uma entrega em primeira pessoa. Pedir que a chefia diga o que falta, com exemplos e prazo. Testar uma discordância numa situação em que existe espaço para ela. Na Travessia, também trabalho com arquétipos para explorar repertório. A mulher que aprendeu a ser boa de cuidar pode continuar cuidando e experimentar o que acontece quando também põe um limite.

E na sala onde se decide a promoção?

No Brasil, em 2022, as mulheres dedicaram em média **21,3 horas por semana** aos afazeres domésticos e ao cuidado de pessoas. Os homens dedicaram **11,7**. Mulheres pretas ou pardas dedicaram, em média, **1,6 hora a mais** nessas tarefas do que as brancas. Guarda esses números para a próxima reunião em que alguém disser que a pessoa "mais disponível" demonstrou mais compromisso. Disponível porque organizou melhor a agenda ou porque outra pessoa ficou com a agenda que ninguém põe no PowerPoint?

É aqui que eu quero integrar a conversa. Uma menina pode aprender a discordar sem perder afeto. Um menino pode aprender a cuidar como parte da vida dele, inclusive quando ninguém pede. Uma mulher pode aprender a reconhecer a própria autoria e fazer um pedido claro por promoção. E quem está na sala de sucessão pode pegar as duas últimas decisões e perguntar quais critérios aplicou de fato. Quem ganhou o projeto em que dava para mostrar potencial? Quem teve permissão para aprender no cargo? Quem já estava fazendo o trabalho e continuava sendo avaliada pelo jeito de pedir?

Querem oferecer o workshop? Tudo bem. Eu só pediria que, na mesma semana, abrissem a ata da última reunião de promoção.

De quem vocês aceitam potencial e de quem ainda exigem prova?

(*) - 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.



Crédito da tirinha: *Criada com ChatGPT, sob direção criativa e provocadora de Ana Luísa Winckler, para* ***A Outra Sala***

Parceria viabiliza usina fotovoltaica em SP

A TTS Energia, empresa especializada em engenharia e construção de usinas solares e ativos de energia renovável, fechou contrato com o Grupo Nagumo, rede supermercadista com atuação no estado de São Paulo, para implantação de uma usina fotovoltaica de 830,7 quilowatts-pico (kWp) em unidade localizada em Guarulhos. O projeto utilizará a tecnologia Zero Grid, que permite gerar e consumir energia solar no próprio estabelecimento, sem injetar excedentes na rede elétrica da distribuidora.

A nova usina será instalada na cobertura da unidade do Nagumo, localizada na Rua Endres, Vila das Bandeiras, e terá capacidade estimada de geração de 951,5 mil quilowatts-hora (kWh) por ano, volume suficiente para atender aproximadamente 19% do consumo de eletricidade do estabelecimento. As obras já iniciaram e devem ser concluídas em janeiro de 2027.

O contrato reforça a atuação da TTS Energia no mercado de projetos fotovoltaicos voltados ao autoconsumo de empresas comerciais e industriais, especialmente consumidores que já operam no Ambiente de Contratação Livre (ACL), conhecido como mercado livre de energia, e buscam combinar a contratação de eletricidade com a geração solar própria. O projeto para o Nagumo contará com 1.170 módulos fotovoltaicos de 710 Wp e seis inversores Sungrow de 110 kW, instalados em uma estrutura de telhado metálico zipado.

Segundo Jacques Hulshof, CEO da TTS Energia, a combinação dessas soluções tem ganhado espaço entre empresas que buscam maior eficiência na gestão do consumo energético. "O mercado livre de energia e a geração solar própria são soluções que podem funcionar de forma complementar. Com a tecnologia Zero Grid, o consumidor consegue aproveitar a eletricidade produzida em suas instalações, reduzindo a necessidade de compra de energia da rede, sem exportar excedentes", afirma.

América Latina deve crescer abaixo dos mercados emergentes em 2027, diz Moody's Ratings

A perspectiva da Moody's Ratings para os mercados emergentes em 2027 é estável, uma vez que os esforços críveis dos soberanos para estabilizar a dívida, a demanda ainda robusta por commodities e a reorganização das cadeias globais de abastecimento ajudarão a atenuar as condições macroeconômicas adversas. A diferenciação de crédito aumentará à medida que as taxas de juros mais elevadas reduzirem a capacidade de pagamento da dívida, especialmente de entidades com grandes necessidades de financiamento, baixa disponibilidade de caixa e acesso restrito ao mercado.

Crescimento: A expansão média nos maiores mercados emergentes permanecerá amplamente estável em 2027. A demanda por commodities, o investimento em infraestrutura digital e eletrificação e a reorganização das cadeias de abastecimento globais favorecerão algumas economias.

Investimento: O forte investimento global em data centers, geração de energia, redes e eletrificação continuará a impulsionar a demanda por metais, incluindo cobre, bauxita, alumínio, zinco e estanho.

Soberanos: A maior parte dos soberanos de mercados emergentes estabilizará sua dívida por meio de contenção de gastos, medidas de aumento de receita, ou ambos, embora o espaço fiscal para responder a novos choques permaneça limitado.

Empresas e bancos: Os resultados robustos continuarão a sustentar a qualidade do perfil de crédito das empresas não financeiras, enquanto o ambiente geral para os bancos apresenta melhora.

Nem todas as regiões de mercados emergentes terão o mesmo desempenho em 2027. As perspectivas dos ratings soberanos da América Latina apresentam um viés mais negativo do que o cenário geral para os MEs. As economias latino-americanas enfrentam perspectivas de crescimento mais baixas, o que pode restringir os esforços de consolidação fiscal. A Moody's projeta expansão regional mediana de cerca de 3.0% em 2027, abaixo da mediana de 3.7% dos MEs. Isso reflete restrições de longa data decorrentes do baixo investimento, fraca produtividade e elevado grau de informalidade econômica. O El Niño alterará os padrões de precipitação em toda a região até o início de 2027, limitando ainda mais o crescimento potencial.

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:

A pretendente: **ESTHEFANE HIGINO DE SOUZA,** profissão: terapeuta ocupacional, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/08/1996, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Cicero de Souza Silva e de Elizabete Higino de Souza. A pretendente: **CAMILLA 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: **RUSSELL GONGORA NIGRO,** profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/05/1989, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de William Lara Nigro e de Berenice de Freitas Gongora. A pretendente: **BEATRIZ GONÇALVES PIRES,** profissão: auxiliar de escritório, estado civil: solteira, naturalidade: Guarulhos, SP, data-nascimento: 17/11/1988, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Sandro Pires e de Tania Mara Gonçalves Pires.

O pretendente: **HENRIQUE VIEIRA GARÉ,** profissão: analista financeiro, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 18/09/1985, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Antonio Garé e de Maria Vieira Garé. A pretendente: **FERNANDA DE ARRUDA,** profissão: modelo de prova, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 14/04/1988, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Francisco Carlos de Arruda e de Rosana Palma Espíldora de Arruda.

O pretendente: **ALAN TAVELLA,** profissão: professor, estado civil: solteiro, naturalidade: São Bernardo do Campo, SP, data-nascimento: 13/03/1986, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Gilberto Tavella e de Maria Eugenia Matiolli Tavella. O pretendente: **OSVALDO DE ANDRADE NETO,** profissão: analista comercial e marketing, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 10/11/1993, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Elaine Cristina Soares de Andrade.

O pretendente: **LUCAS VINICIUS BATISTA DE OLIVEIRA,** profissão: segurança, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 30/11/2001, residente e domiciliado em Cangaíba, São Paulo, SP, filho de Alaim Sandro de Oliveira e de Valdirene Maria Batista. A pretendente: **JULLIA DA SILVA DE OLIVEIRA,** profissão: gerente, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 28/03/2001, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Janiel Gabriel de Oliveira e de Rosangela da Silva Barbosa de Oliveira.

O pretendente: **JACQUES FABIANO COELHO,** profissão: gestor financeiro, estado civil: divorciado, naturalidade: SP, data-nascimento: 04/06/1979, filho de Valdenir Gomes Coelho e de Irani Vieira Coelho. A pretendente: **ESTHER BELOTTO,** data-nascimento: 01/08/1980, filha de Marcos Paulo Belotto e de Suei Belotto.

O pretendente: **DIEGO DA SILVA GOMES,** profissão: marceneiro, estado civil: solteiro, naturalidade: São Carlos, SP, data-nascimento: 08/11/1991, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Ramão Gomes e de Denise Macedo da Silva Gomes. A pretendente: **NAIARA ELENA MARCELINO BATISTA,** profissão: técnica de enfermagem, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 09/08/1994, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Arcangelo Donizete Batista e de Sonia Aparecida Marcelino.

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
33º Subdistrito - Alto da Mooca
Ilzete Verderamo Marques - Oficial

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

A pretendente: **PATRICIA RODRIGUES LONGO,** estado civil solteira, filha de Raffaele Longo e de Sonia Nadir Rodrigues Longo, residente e domiciliada em São Paulo - SP. A pretendente: **ANA LÚCIA MAZULLO,** estado civil solteira, filha de João Mazullo e de Laura Mazullo, residente e domiciliada em São Paulo - SP. Obs.: A pretendente é residente à rua Pascoal Moreira, nº 193, neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Gomes Cardim, nº 359, Brás, nesta Capital - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência da pretendente.

O pretendente: **SERGIO PETTI,** estado civil viúvo, filho de Fioravanti Petti e de Irene Pagotti Petti, residente e domiciliado neste Subdistrito Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **FLORIZA RITA MARINA BIN,** estado civil solteira, filha de Voalide Bin e de Maria da Gloria Arantes Bin, residente e domiciliada neste Subdistrito Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **RAFAEL JOSÉ LEÃO TOMAZI,** estado civil solteiro, filho de Elinor Tomazi e de Elzira Marques Leão Tomazi, residente e domiciliado neste Subdistrito Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **MARCELA LAZARO NÁVIA,** estado civil solteira, filha de Valmir Aparecido Návia e de Simone Gil Lazaro Návia, residente e domiciliada neste Subdistrito Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **IAGO SUZARTE DE ALMEIDA,** estado civil solteiro, filho de Edson Favero de Almeida e de Rebeca Suzarte da Silva, residente e domiciliado em São Paulo - SP. A pretendente: **VICTÓRIA TAMASSAKI ARAUJO DA SILVA,** estado civil solteira, filha de Marcelo Araujo da Silva e de Andréa Tamassaki Araujo da Silva, residente e domiciliada em São Paulo - SP. Obs.: O pretendente é residente à Rua Primícias, nº 222, apto. 13, Chácara Califórnia, São Paulo - SP e a pretendente é residente à Rua Joana D'Arc, nº 149, apto. 21, neste Subdistrito Alto da Mooca, São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4° do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente.

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

BANCO BMG S.A.

Companhia Aberta - CNPJ/MF 61.186.680/0001-74 - NIRE 3.530.046.248-3

EDITAL DE CONVOCAÇÃO PARA ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA

Ficam convocados os senhores Acionistas do Banco Bmg S.A. ("Companhia") para se reunirem em Assembleia Geral Extraordinária ("Assembleia"), a realizar-se no dia 07 de dezembro de 2026, às 9:30 horas, na sede da Companhia, localizada na Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, nº 1.830, 9º andar, sala 94, bloco 04, 10º andar, sala 101, parte, bloco 01, sala 102, parte, bloco 02, sala 103, bloco 03 e sala 104, bloco 04 e 14º andar, sala 141, bloco 01, Condomínio Edifício São Luiz, CEP 04543-000, Bairro Vila Nova Conceição, Município de São Paulo, Estado de São Paulo, para deliberarem sobre: **(i)** a reforma do Plano de Outorga de Ações, a fim de excluir os conceitos de *good leaver* e *bad leaver,* atualizar as regras de desligamento dos participantes e atualizar as referências regulatórias aplicáveis; **(ii)** a reforma do Plano de Outorga de Ações Restritas, a fim de atualizar as regras de elegibilidade, incluir critérios para determinação do montante-alvo de Ações Restritas e aplicação de deflatores, bem como alterar as disposições relativas ao desligamento dos Beneficiários nas hipóteses de falecimento ou invalidez permanente; **(iii)** a reforma do Plano de Investimento em Ações (*Matching*), a fim de permitir a utilização de ações provenientes de outros planos ou programas de incentivo da Companhia ainda sujeitas a períodos de aquisição de direitos (*vesting*), estabelecer as condições para seu cômputo e atualizar as regras de desligamento dos beneficiários por falecimento ou invalidez permanente. **Informações Gerais: 1.** O Manual para Participação na Assembleia ("Manual"), contendo a proposta da Administração e orientações detalhadas para participação na Assembleia, bem como todos os documentos pertinentes às matérias a serem deliberadas na Assembleia, encontram-se à disposição dos Acionistas, a partir desta data, na sede social da Companhia, no seu website de relações com investidores (www.bancobmg.com.br/ri), bem como nos websites da Comissão de Valores Mobiliários (www.cvm.gov.br) e da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão (www.b3.com.br). **2.** A participação do Acionista poderá ser pessoal ou por procurador devidamente constituído, sendo que as orientações detalhadas acerca da documentação exigida constam do Manual. Sem prejuízo das informações detalhadas no Manual, a Companhia destaca as seguintes informações acerca das formas de participação na Assembleia: • **Participação Pessoal**: o Acionista deverá comparecer à Assembleia munido de documentos que comprovem **(i)** a titularidade das ações pelo acionista e **(ii)** no caso de **(a)** pessoa física, a sua identidade e **(b)** no caso de pessoa jurídica e/ou fundos, a sua devida representação, apresentando os documentos societários que investem o seu representante de poderes bastantes, bem como o documento de identidade do representante, sendo certo que, para fins de apresentação dos documentos neste item, deverão ser observadas pelo Acionista todas as formalidades indicadas no Manual. • **Participação por Procurador**: as procurações devem conter firma reconhecida ou serem assinadas digitalmente com certificação nos padrões disponibilizados pela Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira ICP-Brasil, observado o disposto no artigo 126 da Lei nº 6.404/76 e no Manual. O procurador do Acionista deverá comparecer à Assembleia munido da procuração e demais documentos indicados no Manual, além de documento que comprove a sua identidade. **3.** Para uma melhor organização da Assembleia, a Companhia solicita que, se possível, os documentos indicados no item 2 acima sejam entregues à Companhia até 30 de novembro de 2026 (inclusive), nos termos descritos no Manual. **4.** Alternativamente, os Acionistas poderão votar na Assembleia mediante o envio, a partir desta data, do boletim de voto a distância, conforme disponibilizado nos websites da Comissão de Valores Mobiliários (www.cvm.gov.br) e da Companhia (www.bancobmg.com.br/ri): (i) devidamente preenchido, diretamente para a Companhia, por correio eletrônico, através do e-mail ri@bancobmg.com.br; (ii) por transmissão de instruções de preenchimento do boletim de voto para (a) seus custodiantes, caso as ações estejam depositadas em depositário central (B3); (b) para a instituição financeira contratada pela Companhia para a prestação dos serviços de escrituração de valores mobiliários, caso as ações não estejam depositadas em depositário central (B3); ou (c) para o depositário central no qual as ações estejam depositadas (B3). Em qualquer dos casos acima, o prazo para envio do boletim de voto ou das instruções de voto, conforme o caso, é de até 4 (quatro) dias antes da data da Assembleia, ou seja, até 03 de dezembro de 2026 (inclusive). **5.** Em atenção ao artigo 5º da Resolução CVM nº 81/22, a Companhia entende que a realização da Assembleia de forma presencial permite melhor interação entre os acionistas e é consistente com o histórico de realizações de assembleias da Companhia. São Paulo, 16 de novembro de 2026. **OLGA STANKEVICIUS COLPO** - Presidente do Conselho de Administração da Companhia

BANCO BMG S.A.

Companhia Aberta - CNPJ/MF 61.186.680/0001-74 - NIRE 3.530.046.248-3

EDITAL DE CONVOCAÇÃO PARA ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA

Ficam convocados os senhores Acionistas do Banco Bmg S.A. ("Companhia") para se reunirem em Assembleia Geral Extraordinária ("Assembleia"), a realizar-se no dia 07 de dezembro de 2026, às 9 horas, na sede da Companhia, localizada na Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, nº 1.830, 9º andar, sala 94, bloco 04, 10º andar, sala 101, parte, bloco 01, sala 102, parte, bloco 02, sala 103, bloco 03 e sala 104, bloco 04 e 14º andar, sala 141, bloco 01, Condomínio Edifício São Luiz, CEP 04543-000, Bairro Vila Nova Conceição, Município de São Paulo, Estado de São Paulo, para deliberarem sobre: **(i)** a reforma do artigo 5º, *caput*, do Estatuto Social da Companhia, a fim de refletir o aumento do capital social realizado dentro do limite do capital autorizado, conforme aprovado e homologado nas Reuniões do Conselho de Administração realizadas em 21 de janeiro de 2026 e 19 de março de 2026; **(ii)** a reforma do artigo 6º, *caput*, do Estatuto Social da Companhia, a fim de alterar o critério de apuração do limite do capital autorizado, que passará a corresponder ao número máximo total de ações representativas do capital social da Companhia, incluindo as ações já emitidas e aquelas que vierem a ser emitidas, e estabelecer referido limite em 850.000.000 (oitocentos e cinquenta milhões) de ações; e **(iii)** a consolidação do Estatuto Social da Companhia, caso aprovadas as reformas mencionadas anteriormente. **Informações Gerais: 1.** O Manual para Participação na Assembleia ("Manual"), contendo a proposta da Administração e orientações detalhadas para participação na Assembleia, bem como todos os documentos pertinentes às matérias a serem deliberadas na Assembleia, encontram-se à disposição dos Acionistas, a partir desta data, na sede social da Companhia, no seu website de relações com investidores (www.bancobmg.com.br/ri), bem como nos websites da Comissão de Valores Mobiliários (www.cvm.gov.br) e da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão (www.b3.com.br). **2.** A participação do Acionista poderá ser pessoal ou por procurador devidamente constituído, sendo que as orientações detalhadas acerca da documentação exigida constam do Manual. Sem prejuízo das informações detalhadas no Manual, a Companhia destaca as seguintes informações acerca das formas de participação na Assembleia: • **Participação Pessoal**: o Acionista deverá comparecer à Assembleia munido de documentos que comprovem **(i)** a titularidade das ações pelo acionista e **(ii)** no caso de **(a)** pessoa física, a sua identidade e **(b)** no caso de pessoa jurídica e/ou fundos, a sua devida representação, apresentando os documentos societários que investem o seu representante de poderes bastantes, bem como o documento de identidade do representante, sendo certo que, para fins de apresentação dos documentos neste item, deverão ser observadas pelo Acionista todas as formalidades indicadas no Manual. • **Participação por Procurador**: as procurações devem conter firma reconhecida ou serem assinadas digitalmente com certificação nos padrões disponibilizados pela Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira ICP-Brasil, observado o disposto no artigo 126 da Lei nº 6.404/76 e no Manual. O procurador do Acionista deverá comparecer à Assembleia munido da procuração e demais documentos indicados no Manual, além de documento que comprove a sua identidade. **3.** Para uma melhor organização da Assembleia, a Companhia solicita que, se possível, os documentos indicados no item 2 acima sejam entregues à Companhia até 30 de novembro de 2026 (inclusive), nos termos descritos no Manual. **4.** Alternativamente, os Acionistas poderão votar na Assembleia mediante o envio, a partir desta data, do boletim de voto a distância, conforme disponibilizado nos websites da Comissão de Valores Mobiliários (www.cvm.gov.br) e da Companhia (www.bancobmg.com.br/ri): (i) devidamente preenchido, diretamente para a Companhia, por correio eletrônico, através do e-mail ri@bancobmg.com.br; (ii) por transmissão de instruções de preenchimento do boletim de voto para (a) seus custodiantes, caso as ações estejam depositadas em depositário central (B3); (b) para a instituição financeira contratada pela Companhia para a prestação dos serviços de escrituração de valores mobiliários, caso as ações não estejam depositadas em depositário central (B3); ou (c) para o depositário central no qual as ações estejam depositadas (B3). Em qualquer dos casos acima, o prazo para envio do boletim de voto ou das instruções de voto, conforme o caso, é de até 4 (quatro) dias antes da data da Assembleia, ou seja, até 03 de dezembro de 2026 (inclusive). **5.** Em atenção ao artigo 5º da Resolução CVM nº 81/22, a Companhia entende que a realização da Assembleia de forma presencial permite melhor interação entre os acionistas e é consistente com o histórico de realizações de assembleias da Companhia.

São Paulo, 16 de novembro de 2026.

OLGA STANKEVICIUS COLPO - Presidente do Conselho de Administração da Companhia

THOPEN SOLUÇÕES S.A.

CNPJ/MF nº 41.947.387/0001-75

CONVOCAÇÃO - ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA

Prezados(as) Acionistas, Nos termos do artigo 123 da Lei nº 6.404/76, do artigo 9º, § 1º, do Estatuto Social da Thopen Soluções S.A. ("Companhia") e da Cláusula 3.2 do Acordo de Acionistas da Companhia, e em atendimento ao pedido formulado em 9 de novembro de 2026 por RZK Energia Fundo de Investimento em Participações Infraestrutura e NM RZK Energia Fundo de Investimento em Participações em Infraestrutura ("Acionistas Originais"), CONVOCO os acionistas da Companhia para a Assembleia Geral Extraordinária, a ser realizada conforme informações abaixo: **Data:** 25 de novembro de 2026. **Horário:** 15:00, horário de Brasília. **Local / Formato:** A Assembleia será realizada de forma híbrida, na sede social da Companhia, à Avenida Rebouças, 2.728 – 14º andar, sala 02, Pinheiros, CEP 05402-500, São Paulo, e por meio digital, nos termos do artigo 124, § 2º-A, da Lei nº 6.404/76, do artigo 9º, § 2º, do Estatuto Social da Companhia e da Cláusula 3.4 do Acordo de Acionistas da Companhia. Convocado por: Scott George Mackin, Presidente do Conselho de Administração. Convocação enviada pelo Gerente Jurídico, Pedro Pio Borges Ferraz Barbosa, a pedido do Presidente do Conselho de Administração. **Ordem do Dia:** 1. Eleição do Sr. Osvaldo Roberto Nieto, por indicação de RZK Tech Energia Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia Responsabilidade Limitada e NM Tech Energia Fundo de Investimento em Participações Multiestratégia Responsabilidade Limitada ("Acionistas Originais"), para o cargo de membro do Conselho de Administração, em razão da renúncia do Sr. Rodrigo Geraldi Arruy, para completar o mandato unificado com término em 20 de março de 2027, nos termos das Cláusulas 4.5.1, item (iii), 4.6 e 4.11.3 do Acordo de Acionistas da Companhia; 2. Deliberar sobre a fixação do número de membros do Conselho de Administração da Companhia em 7 (sete) membros e a eleição de 1 (um) membro adicional, por indicação da acionista Pontal 2 Geração de Energia e Participações S.A., para completar o mandato unificado em curso, com término em 20 de março de 2027, nos termos das Cláusulas 4.5, 4.5.1 e 4.5.2 do Acordo de Acionistas da Companhia; 3. Deliberar sobre o pedido formulado pelas Acionistas Originais, por meio da notificação de 9 de novembro de 2026, de destituição, por Justa Causa, de membros do Conselho de Administração da Companhia, com fundamento nas alegações constantes das notificações encaminhadas pelos fundos geridos pela Kinea Investimentos Ltda. em 14 de outubro de 2026 e da comunicação do Conselheiro Luiz Fernando Marchesi Serrano de 5 de novembro de 2026, bem como, caso aprovada a destituição, sobre a eleição dos respectivos substitutos para completar o mandato em curso; 4. Deliberar sobre o pedido de instalação do Conselho Fiscal, observados os requisitos legais aplicáveis, nos termos do artigo 161, §§ 2º e 3º, da Lei nº 6.404/76, dos artigos 19 e 20 do Estatuto Social da Companhia e da Cláusula 4.18 do Acordo de Acionistas da Companhia, com 3 (três) membros efetivos e respectivos suplentes, e sobre a eleição de seus membros, assegurada aos acionistas minoritários a eleição, em votação em separado, de 1 (um) membro efetivo e respectivo suplente (artigo 161, § 4º, alínea "a", da Lei nº 6.404/76), tendo as Acionistas Originais indicado o Sr. Ricardo Augusto de Pádua Fleury; e sobre a fixação da remuneração dos membros do Conselho Fiscal (artigo 162, § 3º, da Lei nº 6.404/76); 5. Deliberar sobre o pedido formulado pelas Acionistas Originais, por meio da notificação de 9 de novembro de 2026, de a propositura, pela Companhia, de ação de responsabilidade civil contra administradores e ex-administradores, nos termos do artigo 159 da Lei nº 6.404/76; 6. Examinar as notificações encaminhadas pelos fundos geridos pela Kinea Investimentos Ltda. em 14 de outubro de 2026 e deliberar sobre o pedido das Acionistas Originais, formulado na notificação de 9 de novembro de 2026, relativo à adoção de providências pela administração da Companhia em relação às matérias nelas suscitadas; e 7. Deliberar sobre o pedido formulado pelas Acionistas Originais, por meio da notificação de 9 de novembro de 2026, de revisão de atos praticados pela Diretoria da Companhia desde 20 de março de 2025 que , segundo alegado pelas Acionistas Originais, dependeriam de aprovação societária nos termos das Cláusulas 3.7 e 4.13 do Acordo de Acionistas da Companhia. Observações: 1. Nos termos do artigo 10 do Estatuto Social da Companhia e da Cláusula 3.3 do Acordo de Acionistas da Companhia, a instalação da Assembleia em primeira convocação requer a presença de acionistas representando a totalidade do capital social votante e, em segunda convocação, a Assembleia se instala com qualquer número. 2. Nos termos do artigo 9º, § 3º, do Estatuto Social da Companhia, não serão deliberadas matérias que não tenham sido expressamente incluídas nesta Ordem do Dia, exceto se todos os acionistas estiverem presentes e expressamente concordarem em deliberar sobre a matéria. 3. Os acionistas poderão ser representados na Assembleia por procurador constituído há menos de 1 (um) ano, que seja acionista, administrador da Companhia ou advogado, nos termos do artigo 126, § 1º, da Lei nº 6.404/76. 4. Os documentos relacionados à Ordem do Dia, inclusive o pedido de convocação formulado pelas Acionistas Originais e os documentos que o acompanham, encontram-se à disposição dos acionistas na sede social da Companhia. Permaneço à disposição para eventuais esclarecimentos. Londres, 16 de novembro de 2026. **Scott George Mackin -** Presidente do Conselho de Administração.

THOPEN ENERGIA S.A.

CNPJ/MF nº 28.133.664/0001-48

CONVOCAÇÃO - ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA

Prezados(as) Acionistas, Nos termos do artigo 123 da Lei nº 6.404/76, do artigo 9º, § 1º, do Estatuto Social da Thopen Energia S.A. ("Companhia") e da Cláusula 3.2 do Acordo de Acionistas da Companhia, e em atendimento ao pedido formulado em 9 de novembro de 2026 por RZK Energia Fundo de Investimento em Participações Infraestrutura e NM RZK Energia Fundo de Investimento em Participações em Infraestrutura ("Acionistas Originais"), CONVOCO os acionistas da Companhia para a Assembleia Geral Extraordinária, a ser realizada conforme informações abaixo: **Data:** 25 de novembro de 2026. **Horário:** 14:00, horário de Brasília. **Local / Formato:** A Assembleia será realizada de forma híbrida, na sede social da Companhia, à Avenida Rebouças, 2.728 – 14º andar, Pinheiros, CEP 05402-500, São Paulo, e por meio digital, nos termos do artigo 124, § 2º-A, da Lei nº 6.404/76, do artigo 9º, § 2º, do Estatuto Social da Companhia e da Cláusula 3.4 do Acordo de Acionistas da Companhia. Convocado por: Scott George Mackin, Presidente do Conselho de Administração. Convocação enviada pelo Gerente Jurídico, Pedro Pio Borges Ferraz Barbosa, a pedido do Presidente do Conselho de Administração. **Ordem do Dia:** 1. Eleição do Sr. Osvaldo Roberto Nieto, por indicação dos Acionistas Originais para o cargo de membro do Conselho de Administração, em razão da renúncia do Sr. Rodrigo Geraldi Arruy, para completar o mandato unificado com término em 20 de março de 2027, nos termos das Cláusulas 4.5.1, item (iii), 4.6 e 4.11.3 do Acordo de Acionistas da Companhia; 2. Deliberar sobre a fixação do número de membros do Conselho de Administração da Companhia em 7 (sete) membros e a eleição de 1 (um) membro adicional, por indicação da acionista Pontal 2 Geração de Energia e Participações S.A., para completar o mandato unificado em curso, com término em 20 de março de 2027, nos termos das Cláusulas 4.5, 4.5.1 e 4.5.2 do Acordo de Acionistas da Companhia 3. Deliberar sobre o pedido formulado pelas Acionistas Originais, por meio da notificação de 9 de novembro de 2026, de destituição, por Justa Causa, de membros do Conselho de Administração da Companhia, com fundamento nas alegações constantes das notificações encaminhadas pelos fundos geridos pela Kinea Investimentos Ltda. em 14 de outubro de 2026 e da comunicação do Conselheiro Luiz Fernando Marchesi Serrano de 5 de novembro de 2026, bem como, caso aprovada a destituição, sobre a eleição dos respectivos substitutos para completar o mandato em curso; 4. Deliberar sobre o pedido de instalação do Conselho Fiscal formulado pelos Acionistas Originais, observados os requisitos legais aplicáveis, nos termos do artigo 161, §§ 2º e 3º, da Lei nº 6.404/76, dos artigos 19 e 20 do Estatuto Social da Companhia e da Cláusula 4.18 do Acordo de Acionistas da Companhia, com 3 (três) membros efetivos e respectivos suplentes, e sobre a eleição de seus membros, assegurada aos acionistas minoritários a eleição, em votação em separado, de 1 (um) membro efetivo e respectivo suplente (artigo 161, § 4º, alínea "a", da Lei nº 6.404/76), tendo as Acionistas Originais indicado o Sr. Ricardo Augusto de Pádua Fleury; e sobre a fixação da remuneração dos membros do Conselho Fiscal (artigo 162, § 3º, da Lei nº 6.404/76); 5. Deliberar sobre o pedido formulado pelas Acionistas Originais, por meio da notificação de 9 de novembro de 2026, de propositura, pela Companhia, de ação de responsabilidade civil contra administradores e ex-administradores, nos termos do artigo 159 da Lei nº 6.404/76; 6. Examinar as notificações encaminhadas pelos fundos geridos pela Kinea Investimentos Ltda. em 14 de outubro de 2026 e deliberar sobre o pedido das Acionistas Originais, formulado na notificação de 9 de novembro de 2026, relativo à adoção de providências pela administração da Companhia em relação às matérias nelas suscitadas; e 7. Deliberar sobre o pedido formulado pelas Acionistas Originais, por meio da notificação de 9 de novembro de 2026, de revisão de atos praticados pela Diretoria da Companhia desde 20 de março de 2025, que, segundo alegado pelas Acionistas Originais, dependeriam de aprovação societária nos termos das Cláusulas 3.7 e 4.13 do Acordo de Acionistas da Companhia. Observações: 1. Nos termos do artigo 10 do Estatuto Social da Companhia e da Cláusula 3.3 do Acordo de Acionistas da Companhia, a instalação da Assembleia em primeira convocação requer a presença de acionistas representando a totalidade do capital social votante e, em segunda convocação, a Assembleia se instala com qualquer número. 2. Nos termos do artigo 9º, § 3º, do Estatuto Social da Companhia, não serão deliberadas matérias que não tenham sido expressamente incluídas nesta Ordem do Dia, exceto se todos os acionistas estiverem presentes e expressamente concordarem em deliberar sobre a matéria. 3. Os acionistas poderão ser representados na Assembleia por procurador constituído há menos de 1 (um) ano, que seja acionista, administrador da Companhia ou advogado, nos termos do artigo 126, § 1º, da Lei nº 6.404/76. 4. Os documentos relacionados à Ordem do Dia, inclusive o pedido de convocação formulado pelas Acionistas Originais e os documentos que o acompanham, encontram-se à disposição dos acionistas na sede social da Companhia. Permaneço à disposição para eventuais esclarecimentos. Londres, 16 de novembro de 2026. **Scott George Mackin -** Presidente do Conselho de Administração.

LOGÍSTICA AMBIENTAL DE SÃO PAULO S.A. - LOGA

CNPJ/ME nº 07.032.886/0001-02 - NIRE 35.300.318.005

ATA DA ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA REALIZADA EM 01 DE OUTUBRO DE 2026

Data, hora, local. 01.10.2026, às 10h00, de forma semipresencial, na sede, São Paulo/SP, Avenida Gonçalo Madeira, 600, e, também, por tele ou vídeo conferência. **Presença**. Totalidade do capital social. **Mesa.** Presidente: Anrafel Vargas Pereira da Silva. Secretário: Domenico Barreto Granata. **Deliberações aprovadas**. (i) A extinção da Comissão de Conduta da Companhia, instituída nos termos de seu Regimento Interno vigente, bem como a revogação integral do referido Regimento Interno, a partir desta data. (ii) A criação do Comitê de Conduta e Integridade da LOGA ("Comitê"), como instância colegiada interna da Companhia, destinada à análise e deliberação de matérias relacionadas à ética, conduta e integridade que lhe sejam submetidas, observadas as competências estabelecidas em seu Regimento Interno. O Comitê exercerá suas atribuições nos termos deste instrumento e de seu Regimento Interno, não substituindo as competências da Assembleia Geral, da Diretoria, das áreas da Companhia ou das demais instâncias internas competentes (iii) Designar para compor o Comitê de Conduta e Integridade, com direito a voto, Domenico Barreto Granata e Arthur Longano Bevilacqua, como representantes da Diretoria da LOGA, e Eduardo Alves Rodrigues, como representante indicado pela Revita Engenharia S.A., na qualidade de acionista controladora, que exercerá a função de Coordenador do Comitê. Fica designada Luciana Marinho Nobemassa como Secretária do Comitê, sem direito a voto. (iv) O Regimento Interno do Comitê de Conduta e Integridade, que integra a presente ata como Anexo I, para todos os fins e efeitos legais. O Regimento Interno aprovado nesta data estabelecerá, entre outros aspectos, as competências, composição, funcionamento, regras de conflito de interesses, confidencialidade e forma de deliberação do Comitê. Ficam revogadas as disposições internas da Companhia que sejam incompatíveis com as deliberações aprovadas nesta Assembleia, permanecendo vigentes as demais disposições internas que não conflitarem com o quanto ora deliberado. **Encerramento**. Nada mais. São Paulo, 01.10.2026. Acionistas: **Revita Engenharia S.A. -** Por Arthur Longano Bevilacqua e Ângelo Teixeira de Castro Carvalho. **Lattega Participações S.A. -** Por Domenico Barreto Granata e Diego Nicoletti. JUCESP 422.941/26-8 em 10.11.2026. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

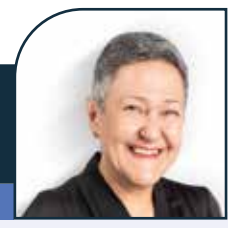
Anexo I - Regimento Interno do Comitê de Conduta e Integridade - Logística Ambiental de São Paulo S.A. – LOGA - **Capítulo I – Objeto E Finalidade:** Art. 1º O Comitê de Conduta e Integridade ("Comitê") é uma instância colegiada interna da Logística Ambiental de São Paulo S.A. – LOGA ("Companhia"), destinada à análise e deliberação de matérias relacionadas à ética, conduta e integridade que lhe sejam submetidas, observadas as disposições deste Regimento. Art. 2º O Comitê tem por finalidade contribuir para o fortalecimento da cultura de ética, integridade e conformidade da Companhia, observadas as competências da Assembleia Geral, da Diretoria, da Função de Compliance e das demais áreas e instâncias internas. **Capítulo II – Competências:** Art. 3º Compete ao Comitê: I. analisar os casos que lhe sejam submetidos pela Função de Compliance ou pelas demais instâncias competentes; II. avaliar situações que possam caracterizar violação ao Código de Conduta, políticas, normas ou procedimentos internos relacionados à ética, conduta e integridade; III. apreciar as recomendações apresentadas pela Função de Compliance; IV. deliberar sobre as recomendações apresentadas pela Função de Compliance nos casos submetidos à sua apreciação; V. recomendar medidas corretivas, disciplinares ou de aprimoramento de controles, quando aplicável; VI. apreciar questões relacionadas à interpretação e aplicação das normas internas de conduta e integridade; VII. contribuir para o fortalecimento da cultura de ética, integridade e conformidade; e VIII. recomendar melhorias em políticas, procedimentos e controles relacionados aos temas de sua competência. § único. Para o desempenho de suas atribuições, o Comitê poderá solicitar informações e esclarecimentos adicionais às áreas da Companhia. **Capítulo III – Relação com a Função de Compliance:** Art. 4º A Função de Compliance, no âmbito de suas atribuições, poderá submeter ao Comitê os assuntos que entender pertinentes à sua apreciação, acompanhados das informações e recomendações necessárias à análise e deliberação. Art. 5º As atividades operacionais de recebimento, análise, tratamento e apuração de relatos, bem como as demais atividades relacionadas ao Sistema de Gestão de Compliance, permanecerão sob responsabilidade da Função de Compliance e das áreas competentes, conforme o caso. § único. O Comitê não substitui a Função de Compliance, não realiza atividades de apuração e não interfere na execução das atribuições técnicas e operacionais das áreas responsáveis. **Capítulo IV – Composição:** Art. 6º O Comitê será composto por 3 membros com direito a voto, sendo: I. 2 membros da Diretoria da Companhia; e II. 1 membro indicado pela acionista controladora. §1º O Comitê contará, ainda, com 1 Secretário, sem direito a voto. §2º Poderão participar das reuniões, quando convidados, representantes de outras áreas da Companhia ou profissionais externos, sem direito a voto, sempre que sua participação for considerada necessária ou conveniente. §3º A designação, substituição ou destituição dos membros observará a competência da instância responsável por sua indicação. **Capítulo V – Conflito de Interesses:** Art. 7º O membro que possuir interesse pessoal, direto ou indireto, na matéria submetida à apreciação do Comitê deverá declarar seu conflito de interesses e abster-se de participar da discussão e deliberação correspondente. § único. A ocorrência e o tratamento do conflito de interesses deverão ser registrados na respectiva ata. **Capítulo VI – Coordenação e Secretaria:** Art. 8º O Comitê será coordenado pelo membro designado para essa função no ato de sua constituição ou de alteração de sua composição. Art. 9º Compete ao Coordenador: I. conduzir as reuniões; II. definir, em conjunto com a Função de Compliance, as matérias a serem submetidas à apreciação do Comitê; III. assegurar o adequado desenvolvimento dos trabalhos; e IV. representar o Comitê perante a Diretoria e demais instâncias da Companhia, quando necessário. Art. 10. Compete ao Secretário: I. convocar e organizar as reuniões; II. elaborar e manter as respectivas atas e registros; III. providenciar o encaminhamento das deliberações; e IV. manter sob adequada guarda os documentos relacionados às atividades do Comitê. **Capítulo VII – Reuniões e Deliberações:** Art. 11. O Comitê reunir-se-á, preferencialmente, a cada 2 meses e, sempre que necessário, mediante convocação de seu Secretário ou por solicitação da Função de Compliance. § único. As reuniões poderão ocorrer de forma presencial ou por meio eletrônico que permita a participação e manifestação dos membros. Art. 12. O Comitê poderá deliberar com a presença da maioria de seus membros com direito a voto. Art. 13. As deliberações serão tomadas por maioria dos votos dos membros presentes. § único. Em caso de empate, caberá ao Coordenador o voto de desempate. Art. 14. As deliberações e os principais assuntos tratados nas reuniões serão registrados em ata, que deverá ser mantida sob guarda da Secretaria do Comitê. **Capítulo VIII – Confidencialidade:** Art. 15. Os membros do Comitê, o Secretário e quaisquer pessoas que participem de suas reuniões ou atividades deverão preservar a confidencialidade das informações e documentos a que tiverem acesso em razão de sua participação. § único. As informações relacionadas aos casos analisados pelo Comitê deverão ser tratadas de forma restrita, observadas as normas internas da Companhia e a legislação aplicável. **Capítulo IX – Reporte e Acompanhamento:** Art. 16. O Comitê poderá reportar à Diretoria os assuntos relevantes relacionados às suas atividades e às deliberações realizadas. Art. 17. A Função de Compliance poderá acompanhar a implementação das deliberações e recomendações do Comitê e solicitar às áreas responsáveis informações sobre as providências adotadas. **Capítulo X – Disposições Finais:** Art. 18. O Comitê exercerá suas atribuições de forma independente e imparcial, observadas as competências e responsabilidades das demais instâncias e áreas da Companhia. Art. 19. O Comitê deverá observar as políticas, regras e diretrizes estabelecidas pela acionista controladora da Companhia, desde que compatíveis com a legislação aplicável, o Estatuto Social e as normas internas da LOGA. Art. 20. Este Regimento entra em vigor na data de sua aprovação pela Assembleia Geral da Companhia.

Colóquio de Matemática

O Recife sediará, de 23 a 27 de novembro, o VII Colóquio de Matemática da Região Nordeste, que chega pela primeira vez a Pernambuco. Com mais de 200 apresentações previstas, o encontro será realizado no Hotel Jangadeiro, na Praia de Boa Viagem, e reunirá pesquisadores para compartilhar resultados e discutir diferentes frentes da pesquisa matemática.

Organizado pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE), em parceria com a Sociedade Brasileira de Matemática (SBM), o evento busca estreitar os laços entre os pesquisadores da região, além de incentivar novos projetos e ampliar oportunidades de parceria. "Queremos estimular novas colaborações científicas, divulgar pesquisas e aproximar a Matemática acadêmica da Educação Básica", afirma o professor Roberto Capistrano Filho, da UFPE, coordenador do evento (sbm.org.br/coloquio-nordeste-7/programacao-geral/).

A Mente do Cliente



Neiva Mendes (*)

Black Friday: o estresse que sua operação não pode comprar

A Black Friday testa sistemas, equipes e paciência. Quem não se prepara ao longo do ano perde clientes e receita.

Em 2014, como gerente de qualidade de uma das maiores empresas de contact center do mundo, vivi uma experiência marcante que compartilho com vocês. Preparávamos a Black Friday de um grande varejista, para quem aquela data representava um dos principais momentos de faturamento do ano: o equivalente a um mês inteiro de vendas concentrado em um único evento. A expectativa era enorme, assim como a responsabilidade de entregar uma operação impecável.

A Black Friday havia chegado ao Brasil em 2010 e, depois de enfrentar a desconfiança dos consumidores, ganhar escala e avançar na adoção de práticas de transparência, chegava a 2014 como uma data consolidada. Naquele ano, o comércio eletrônico brasileiro movimentou aproximadamente R$ 1,2 bilhão no evento. Para nós, 28 de novembro seria o dia em que meses de trabalho seriam colocados à prova.

Lembro bem da operação, todas as posições de atendimento ocupadas, equipes adicionais treinadas e uma multidão de gestores do cliente circulando pelos corredores, de diretores a analistas. Os operadores registravam pedidos, esclareciam dúvidas e orientavam consumidores. Tudo parecia funcionar, mas havia algo estranho: o movimento era intenso, porém inferior ao que o planejamento havia projetado.

Foi quando o time de qualidade começou a investigar a causa. Interrompemos nossa atividade de "anjos" na operação e começamos a ouvir. Ouvimos atendimentos, analisamos o comportamento da demanda e identificamos o que os indicadores operacionais não revelavam: os consumidores queriam comprar, mas recebiam sinal de ocupado. A infraestrutura de telecomunicações não suportava o volume de tentativas.

Tínhamos produtos, profissionais preparados e clientes dispostos a gastar, mas uma parcela deles não conseguia sequer chegar até nós.

Foi um momento de grande pressão e tensão. Tecnologia e telecomunicações precisaram agir rapidamente, enquanto a qualidade transformava evidências em orientações para a operação. A experiência, a consistência metodológica e a colaboração entre equipes foram determinantes para atravessar aquela crise.

O aprendizado que ficou é que uma operação pode apresentar bons indicadores internos e, ainda assim, estar falhando diante do consumidor.

A neurociência ajuda a compreender o risco dessas situações. **Estudos demonstram que o estresse intenso pode prejudicar a memória de trabalho e a flexibilidade cognitiva, capacidades essenciais para decidir sob pressão**. Liderar, portanto, exige mais do que cobrar resultados: **exige preparar pessoas, antecipar falhas e construir condições para que decisões críticas não dependam exclusivamente da resistência emocional das equipes.**

Em 2026, a Black Friday deve movimentar R$ 13,3 bilhões no e-commerce brasileiro, um crescimento projetado de 20,7% em relação a 2025, segundo a Confi e o E-Commerce Brasil.

O mercado evoluiu, incorporou inteligência artificial, automação e análises preditivas, mas continua sujeito a falhas de capacidade, integração e planejamento.

Aquela experiência reforçou uma convicção que carrego até hoje: planejamento, mais planejamento e, ainda, mais planejamento, somados a testes de carga, monitoramento da jornada completa e planos de contingência, não podem ser providências de última hora.

Muitas vezes, temos uma única chance de atender corretamente, concretizar uma venda e preservar a confiança do consumidor.

A experiência humana identifica sinais que os indicadores isolados não explicam. Os dados dão dimensão ao problema, a tecnologia permite agir em larga escala, mas o sucesso depende de coordenar essas competências antes que a operação seja exposta e colocada à prova.

(*) - 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.



Empresas & Negócios

Publicidade Legal

Empresas & Negócios do AGRO
agronegocio@netjen.com.br
São Paulo, quarta-feira, 18 de novembro de 2026

Programa de Estágio voltado ao agronegócio

A Vylor abre as inscrições para o Programa de Estágio 2027. Esta é a primeira iniciativa estruturada de formação de talentos desde o início de sua operação independente, no início de outubro. Com início previsto para fevereiro de 2027, o programa oferece oportunidades para estudantes universitários nas modalidades Agro e Corporativo (https://www.ciadeestagios.com.br/vagas/vylor/).

Divulgação: Chás Real

MAIOR PRODUTOR MUNDIAL DE ERVA-MATE



BRASIL ENFRENTA DESAFIO DE PRODUTIVIDADE NO CAMPO E PADRONIZAÇÃO NA INDÚSTRIA

Com quase 1,3 milhão de toneladas colhidas em 2025, e no topo mundial dos produtores, a erva-mate brasileira tem potencial para produzir ainda mais, porém a baixa adoção de tecnologias no campo limita os resultados e impõe desafios à renda dos agricultores. Na outra ponta da cadeia, a indústria precisa administrar as diferenças da matéria-prima para manter o padrão dos produtos que chegam ao consumidor. Entre o campo e a cuia decisões sobre nutrição das plantas, colheita, armazenamento e processamento influenciam a produtividade, a segurança e o aproveitamento das folhas.

O diagnóstico é de Ives Goulart, engenheiro agrônomo, analista da Embrapa Florestas e coordenador do programa Erva 20. Segundo ele, as dificuldades de produção se somam aos preços baixos recebidos pelos agricultores, em um cenário que desafia a permanência na atividade.

"Os ervais brasileiros produzem menos do que poderiam produzir: o potencial produtivo é alto, porém ainda não é alcançado", afirma. "Do ponto de vista tecnológico, os agricultores têm o desafio de melhorar a renda e a sustentabilidade do erval, produzindo com qualidade e com mais volume", comenta Goulart.

2ª Seleção de Vinhos BRS Lorena

A qualidade e a diversidade dos produtos elaborados com a uva BRS Lorena foram destaque na cerimônia de premiação da 2ª Seleção de Vinhos de BRS Lorena, realizada na última sexta-feira (13), no auditório da Embrapa Uva e Vinho, em Bento Gonçalves (RS). A iniciativa reconheceu 37 produtos, com a concessão de sete Grandes Medalhas de Ouro, 22 Medalhas de Ouro, sete Medalhas de Prata e um Destaque Premium. A avaliação reuniu 84 amostras inscritas por 51 vinícolas de cinco estados brasileiros: Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo.

Realizada conjuntamente pela Embrapa Uva e Vinho e pelo Instituto de Gestão, Planejamento e Desenvolvimento da Vitivinicultura do Estado do Rio Grande do Sul (Consevitis-RS), a Seleção busca ampliar a visibilidade dos produtos elaborados com a cultivar brasileira, reconhecer o trabalho das vinícolas e incentivar a valorização das variedades desenvolvidas pela pesquisa nacional.

A qualidade dos produtos apresentados reforça a evolução técnica das vinícolas brasileiras e as possibilidades de elaboração a partir de cultivares nacionais. Para o presidente do Consevitis-RS, Maicon Galiotto, iniciativas como a Seleção contribuem para ampliar o reconhecimento da produção brasileira e valorizar o trabalho dos elaboradores.

Cafés de excelência produzidos por mulheres

Rituais Cafés Especiais



O aroma de um café é apenas o começo da experiência: na xícara, aparecem a doçura, a acidez e o sabor que permanecem depois de degustar um raro microlote. Avaliados por essas e outras características, um arábica de via seca com notas de jasmim, abacaxi, pêssego, tangerina, mel e caramelo; um arábica de via úmida com notas de jasmim, pêssego em calda, damasco, canela, doce de leite e chocolate e um canéfora com notas de flor de laranjeira, ameixa seca, cupuaçu, chocolate amargo, caramelo e cardamomo compõem a seleção vencedora do Florada Premiada 2026.

Realizado desde 2018 pela Rituais Cafés Especiais, do Grupo 3corações, o Florada Premiada é o concurso anual do Projeto Florada que seleciona, por critérios técnicos, os melhores cafés cultivados por mulheres no Brasil. Em nove edições, já somou mais de 8 mil inscrições. O resultado de 2026 foi anunciado em 13 de novembro, no Expominas, durante a Semana Internacional do Café (SIC), em Belo Horizonte (MG).

Os cafés vencedores serão comercializados em microlotes de edição limitada, com o nome, foto e a história de cada produtora nas embalagens e 100% do lucro das vendas revertido às cafeicultoras. Mais do que dar visibilidade ao trabalho dessas mulheres, a iniciativa garante valorização e renda a quem produz. A venda começa em 2027, no Mercafé e em lojas parceiras.

Ao avaliar um café, provadores treinados realizam o cupping - método de degustação técnica e padronizada utilizado para avaliar a qualidade e as características sensoriais – e concluem notas referentes a atributos como doçura, uniformidade, sabor, corpo, acidez e finalização, em uma escala que vai até 100 pontos, criada pela SCA (Specialty Coffee Association).

A partir de 80 pontos, o café recebe a classificação de especial. De 85 a 89 pontos, é considerado excelente. Acima de 90, entra no grupo dos excepcionais, uma fatia rara da produção. É nessa faixa que está todo o pódio do Florada Premiada 2026.

O concurso contempla três categorias, que representam caminhos diferentes até a xícara. Na via seca, o fruto seca inteiro, com casca e polpa, o que tende a resultar em bebidas mais doces e encorpadas. Na via úmida, a casca é retirada antes da secagem, processo que costuma realçar a acidez e a limpeza do sabor. Já o canéfora, espécie que reúne conilon e robusta, vive uma fase de valorização no mercado de especiais, com lotes cada vez mais pontuados.

Webinar discutirá como saúde, inovação e mudanças regulatórias estão moldando o futuro do setor

Os temas que estão transformando a produção animal estarão em foco no webinar "Antibióticos, bem-estar animal e além: os temas que estão redefinindo a produção animal", que será realizado pela Colaboração Brasileira de Bem-Estar Animal (COBEA) na quinta-feira, 19 de novembro, a partir das 10h30. Com duração em torno de 75 minutos, o evento online abordará o uso responsável de antimicrobianos, inovação, sustentabilidade, exigências regulatórias e competitividade internacional.

O encontro será norteado por eixos temáticos relacionados às três palestras que fazem parte da programação, que será aberta pelo pesquisador do Insper Agro Global e professor assistente da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (FECAP), Bruno Capuzzi, com o tema "Exigências de mercado e competitividade da proteína brasileira".

A palestra abordará as barreiras comerciais e regulatórias que podem afetar as exportações brasileiras, no cenário atual e no futuro, as iniciativas e regulamentações internacionais e seus impactos sobre as cadeias produtivas e como antecipar mudanças regulatórias e preparar empresas e cadeias produtivas para novas exigências (https://bit.ly/4z7sxHE).

Destaque I

Gwengoat_CANVA



Orfeu Cafés Especiais conquista 1º lugar no Aroma BSCA

Em cerimônia realizada na última sexta-feira, 13 de novembro, durante a Semana Internacional do Café (SIC), em Belo Horizonte, Orfeu Cafés Especiais conquistou o primeiro lugar no concurso Aroma BSCA na categoria Arábica com o café da Fazenda Sertãozinho e pontuação de 90,28. A premiação é organizada pela Associação Brasileira de Cafés Especiais (BSCA), que também é responsável pelo Cup of Excellence, concurso mais respeitado do setor e que estabeleceu um novo padrão mundial de avaliação de cafés especiais. Nele, Orfeu recebeu no primeiro semestre de 2026 o título internacional vitalício Legends of Excellence, desempenho notável e de constância na produção de cafés únicos ao longo das edições do concurso. O café vencedor traz notas de cana-de-açúcar, rapadura, mel com doçura equilibrada e um encorpado doce, somado à acidez cítrica. O prêmio no Aroma BSCA 2026 é o 12º título de Orfeu no Aroma, tendo já conquistado duas vezes o título em 2017, quatro em 2018, uma em 2019, 2020, 2023 e 2025 (https://cafeorfeu.com.br/).

Destaque II

Beckhauser



Mariana Beckheuser é CEO da Beckhauser

CEO da Beckhauser é escolhida para receber o Prêmio Acim Mulher

A CEO da Beckhauser, Mariana Beckheuser, foi escolhida para receber o Prêmio Acim Mulher, concedido pela Associação Comercial e Empresarial de Maringá (Acim) e pelo Conselho de Mulheres Empresárias, o Acim Mulher. A decisão foi tomada por uma comissão julgadora formada por representantes de sete entidades, que reconheceram a trajetória profissional da empresária e sua contribuição para o desenvolvimento da região. A cerimônia de entrega da homenagem será realizada em março de 2027. "O Prêmio Acim Mulher é uma honra e uma grande alegria, especialmente em uma cidade que acolheu tão bem nossa chegada com a Beckhauser nos últimos seis anos. Reconhecimentos como esse reforçam que estamos no caminho certo, pois são fruto de toda uma história e de um legado construídos a muitas mãos por nossos pioneiros e por um time incrível, que trabalha incansavelmente pra ajudar a melhorar a vida das pessoas e dos animais no campo e a fazer da pecuária brasileira uma referência em sustentabilidade para o mundo", afirma.

JTI e Invest RS fortalecem diálogo para ampliar cooperação e oportunidades no Rio Grande do Sul

A JTI recebeu recentemente, em Tóquio, uma delegação da Invest RS, agência de desenvolvimento do Rio Grande do Sul. O encontro tratou da presença da JTI no Estado, do apoio da agência a empresas já instaladas e de oportunidades de cooperação. A delegação Invest RS foi liderada por Fabrício Forest, Diretor de Atração de Investimentos e Promoção Comercial, acompanhado por Alexandre Elmi e Paloma Antonio. Pela JT/JTI, o grupo foi recebido por Kensuke Watanabe e Ai Suzuki.

Farmtech amplia o CerealCred com Jornada ao Produtor

A Farmtech apresentou as novidades do CerealCred Exclusivo durante o 4º Congresso Cerealista Brasileiro, promovido pela Associação das Empresas Cerealistas do Brasil (Acebra), em Florianópolis (SC). O CerealCred é um programa desenvolvido em parceria entre a Farmtech e a Acebra, e o CerealCred Exclusivo é sua principal solução de crédito, voltada ao financiamento da venda de insumos agrícolas aos clientes dos cerealistas. Com linhas de crédito de R$ 30 milhões a R$ 100 milhões, a solução reúne duas modalidades de financiamento, sendo crédito financeiro e barter, com pagamento em grãos.

Cerveja de São Pedro/SP conquista o título de Melhor Cerveja Artesanal Brasileira

André Covolam



A Cervejaria Escafandrista, sediada em São Pedro (SP), foi a grande vencedora da 6ª edição do Concurso Hop Growers of America (HGA), que elegeu a Melhor Cerveja Artesanal Brasileira de 2026. A cerimônia de premiação foi realizada na noite de quinta-feira, 12 de novembro, na 3 Brasseurs, em São Paulo.

Embrapa lança programa Trigo Baixo Carbono

A Embrapa Trigo lançou oficialmente o programa Trigo Baixo Carbono, iniciativa que visa mensurar os impactos ambientais da produção nacional de trigo e estabelecer indicadores para a adoção de práticas sustentáveis na cultura. Realizado na Cosy Casa Mirante, em São Paulo (SP), no dia 11 de novembro, o evento reuniu representantes da pesquisa, do setor produtivo, do mercado e da indústria em torno de uma agenda que busca fortalecer a competitividade da triticultura brasileira e ampliar o reconhecimento de seu desempenho ambiental nos mercados nacional e internacional. Com ações previstas até 2030, o programa avaliará a pegada de carbono ao longo de toda a cadeia produtiva, desde a utilização de insumos nas lavouras até o processamento industrial do cereal e de seus derivados.

OPINIÃO

O desafio da engenharia digital no agronegócio

Rodrigo Costa (*)

A inteligência artificial, a robótica, os sensores de alta precisão e os algoritmos de interpretação de dados já integram a rotina do agronegócio.

Na prática, a evolução dessas tecnologias permite que os equipamentos interpretem informações do ambiente e executem operações mais complexas. Esse avanço amplia a automação de tarefas que antes dependiam diretamente da percepção e da intervenção humana.

A expansão dessas capacidades também exige uma avaliação mais ampla da inovação no setor. Além de apresentar bons resultados em testes controlados, a tecnologia precisa manter um desempenho consistente nas condições reais da produção agrícola, marcadas por variações que nem sempre podem ser previstas.

Nesse contexto, o produtor enfrenta diariamente desafios como variações climáticas e nas características do solo, problemas de conectividade, especificidades de cada cultura e restrições de infraestrutura. Esses fatores exigem ferramentas que facilitem a manutenção, se integrem a outros sistemas e possam ser atualizadas conforme as necessidades da operação. Por isso, a experiência de quem conhece os ciclos agrícolas e o comportamento do solo continua indispensável, pois a tecnologia não substitui a capacidade humana de avaliar situações imprevistas e adaptar a execução das atividades.

Integração tecnológica nas operações agrícolas

Sensores e modelos analíticos aproximam a tecnologia das atividades no campo ao converter dados meteorológicos, nutricionais e operacionais em orientações práticas, como indicações sobre o momento de irrigar ou aplicar insumos. Quanto menor a distância entre a análise e a ação, maior se torna a responsabilidade da arquitetura de software por integrar informações e sustentar recomendações confiáveis.

Uma recomendação pode depender da integração entre leituras de sensores, conectividade, capacidade de processamento, modelos analíticos e comunicação com as máquinas. Uma falha em qualquer uma dessas etapas pode comprometer a resposta do sistema e reduzir sua utilidade justamente quando o produtor precisa tomar uma decisão operacional.

Embora o avanço dessas ferramentas no campo mostre que o Brasil lidera os índices globais de adoção tecnológica, conforme apontam levantamentos da McKinsey, os custos de implementação, manutenção e operação ainda são barreiras complexas, especialmente quando somados à necessidade de comprovar o retorno financeiro. Os resultados reforçam a importância de desenvolver tecnologias que se integrem às rotinas existentes e demonstrem valor na prática.

Conhecimento do campo no desenvolvimento de soluções

Na robótica de campo, a necessidade de adaptação às condições reais aparece com ainda mais clareza. Sensores, visão computacional, sistemas de posicionamento e inteligência artificial permitem que as máquinas reconheçam o ambiente e realizem tarefas com diferentes níveis de autonomia. No entanto, um bom desempenho em condições controladas não garante a mesma eficiência em uma operação agrícola real.

Fatores como microclimas, características do terreno, mudanças sazonais e obstáculos físicos nem sempre estão bem representados nos dados usados para desenvolver essas soluções. Quando produtores, especialistas e equipes de desenvolvimento de software participam da definição dos requisitos e dos testes desde o início, a experiência prática contribui para orientar o projeto e identificar limitações antes da implantação.

Inovação além da produtividade

Avaliar a sustentabilidade de uma tecnologia exige ir além do retorno financeiro imediato e dos ganhos de produtividade. É preciso considerar fatores como consumo de energia, durabilidade, facilidade de manutenção, custos de atualização, interoperabilidade, governança de dados e dependência de fornecedores. Como os sistemas conectados dependem da integração entre sensores, redes, softwares e recursos de processamento, falhas nessas estruturas podem comprometer a continuidade da operação.

A transformação digital no agronegócio caminha para uma nova fase, em que robôs autônomos e inteligência artificial precisam atuar de forma integrada às demais tecnologias utilizadas na produção. O desafio está em garantir que esses recursos funcionem de maneira confiável diante das variações do campo e possam ser mantidos e adaptados ao longo do tempo.

Para o setor, o objetivo é desenvolver sistemas capazes de sustentar a operação diária, mesmo diante de imprevistos e limitações de infraestrutura. É essa robustez que contribui para determinar o valor de uma inovação, já que a sustentabilidade de uma tecnologia não pode ser avaliada apenas pelos ganhos de produtividade, mas também pela confiabilidade, manutenção e capacidade de atender às necessidades de quem a utiliza.

(*) CTO e Head de Digital Business da Kron Digital.

Mosca-dos-chifres: parasita pode gerar perdas superiores a US$ 2,5 bilhões por ano na pecuária brasileira

Com a chegada das chuvas, Zoetis reforça a importância do controle estratégico das infestações para preservar o ganho de peso, o bem-estar animal e a produtividade bovina

Divulgação Zoetis



Com a chegada do período chuvoso em diversas regiões do Brasil, o controle da mosca-dos-chifres (Haematobia irritans) volta a exigir atenção dos pecuaristas. As condições de temperatura e umidade favoráveis ao desenvolvimento do parasita podem intensificar as infestações, provocando desconforto, alterações no comportamento dos bovinos e prejuízos ao desempenho produtivo. Nesse cenário, a Zoetis, líder global em saúde animal, reforça a importância do monitoramento e da adoção de estratégias de controle integradas ao calendário sanitário das propriedades.

A relevância desse cuidado ganha dimensão diante do tamanho da pecuária brasileira, que contabilizou 238 milhões de bovinos, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Além disso, estimativas científicas de perdas potenciais, citadas em publicação da Embrapa Gado de Corte, apontam que os prejuízos associados à mosca-dos-chifres podem superar US$ 2,5 bilhões anuais na ausência de medidas adequadas de controle.

Além dos prejuízos econômicos, as infestações de mosca-dos-chifres podem comprometer diretamente o desempenho produtivo e o bem-estar dos bovinos. O parasita é hematófago, ou seja, alimenta-se do sangue dos animais, realizando diversas picadas ao longo do dia. Em situações de alta infestação, os bovinos podem apresentar irritação, estresse e inquietação, com movimentos frequentes na tentativa de afastar as moscas. Esse comportamento defensivo aumenta o gasto de energia e pode reduzir o tempo dedicado ao pastejo e ao descanso, prejudicando o ganho de peso e, em sistemas leiteiros, comprometendo também a produção de leite.

Período chuvoso exige atenção redobrada ao controle do parasita

O aumento da umidade e a disponibilidade de matéria orgânica, especialmente fezes bovinas frescas, favorecem o desenvolvimento da mosca-dos-chifres. Por isso, o retorno das chuvas representa um momento estratégico para intensificar o acompanhamento das infestações e avaliar as medidas de controle mais adequadas às condições de cada propriedade.

> “A mosca-dos-chifres pode provocar perdas produtivas importantes, mesmo quando o produtor não percebe imediatamente os impactos.

Além das condições ambientais, fatores como o histórico de infestações, a categoria dos animais e as práticas de manejo adotadas na fazenda devem ser considerados no planejamento sanitário.

"A mosca-dos-chifres pode provocar perdas produtivas importantes, mesmo quando o produtor não percebe imediatamente os impactos. Os animais ficam mais inquietos, gastam energia tentando se defender das picadas e podem reduzir o tempo de alimentação. Durante as chuvas, é importante acompanhar a evolução das infestações e adotar medidas de controle no momento adequado", explica Elio Moro, Gerente Técnico da linha de Antiparasitários da Zoetis Brasil.

Controle estratégico contribui para a saúde e a produtividade do rebanho

Entre as soluções disponíveis para o controle da mosca-dos-chifres está o TOP TAG® 180, brinco mosquicida da Zoetis à base de diazinon, indicado para bovinos de corte e de leite. De aplicação prática, o produto oferece proteção por até 180 dias, contribuindo para o planejamento sanitário e a organização do manejo nas propriedades.

A utilização de brincos inseticidas, no entanto, deve fazer parte de uma estratégia mais ampla de controle. O acompanhamento dos níveis de infestação, a escolha do momento adequado para o tratamento e o respeito às orientações de aplicação e retirada dos dispositivos são fundamentais para preservar a eficácia das medidas adotadas.

"O manejo da mosca-dos-chifres precisa fazer parte do planejamento sanitário da fazenda. Elaborar uma estratégia de controle, acompanhar as infestações e utilizar corretamente os produtos são medidas importantes para reduzir os impactos sobre o rebanho. Investir em prevenção é também investir na produtividade, na qualidade da produção e no bem-estar dos animais", destaca Elio Moro.

Com a intensificação das chuvas, a prevenção e o acompanhamento contínuo das condições sanitárias tornam-se ainda mais importantes para a pecuária. A combinação entre monitoramento, manejo adequado e orientação veterinária contribui para reduzir os prejuízos associados à mosca-dos-chifres e preservar o bem-estar e a produtividade dos bovinos.

Exposição "BRASIS Cafés de Origem" estreia na sede da Coopervas em São Gonçalo do Sapucaí em dezembro

www.sicoob.com.br.



Depois de passar por cidades mineiras como Guaxupé, Viçosa e Carmo do Parnaíba, além de municípios do Espírito Santo e interior de São Paulo (Franca), a exposição itinerante "BRASIS Cafés de Origem" retorna a Minas Gerais a partir do dia 2 de dezembro, desta vez em São Gonçalo do Sapucaí, na Coopervas - Cooperativa Agropecuária do Vale do Sapucaí. A inauguração oficial será a partir das 17h com palestra de Juliano Tarabal -curador, engenheiro agrônomo e diretor-executivo da Federação dos Cafeicultores do Cerrado-, painel com produtores regionais, degustação e experiência sensorial. A mostra ficará até o dia 18 de dezembro e a visitação será gratuita.

A exposição tem o objetivo de abordar o universo dos cafés brasileiros, marcado pela diversidade de terroirs e pelo reconhecimento de suas origens. Foi inspirada no livro "A Revolução do Café Brasileiro – Regiões com Indicação Geográfica" e combina a expressão visual das fotografias de Marcelo Coelho com a difusão de conhecimento com painéis informativos e palestras sobre o impacto socioeconômico das IGs. Contempla regiões cafeicultoras destacadas na obra literária e conta com a curadoria de Juliano Tarabal e da Pink Produções.

Segundo Tarabal, a exposição tem como missão elevar o valor do trabalho de gerações e garantir ao consumidor uma experiência com "história e alma". Ele explica que: “A Indicação Geográfica é um selo de origem e qualidade que transcende o produto. Ela certifica que o café possui características únicas, moldadas pelo clima, solo, altitude e pelo saber-fazer das comunidades locais”.

Para a diretora da Pink Produções e cocriadora da mostra, Marcela Ribeiro, a BRASIS Cafés de Origem é um convite a uma jornada imersiva na diversidade cultural e sensorial do café brasileiro. “A exposição envolve o público a explorar cada detalhe, a sentir a paixão que move esses produtores e a compreender a importância de cada região. É um portal para um novo olhar sobre o café brasileiro, uma oportunidade para saborear a história, a cultura e a geografia em cada grão”.

A exposição cultural BRASIS Cafés de Origem é um projeto viabilizado por meio da Lei Rouanet e patrocinado pelo Sicoob - Sistema de Cooperativas Financeiras. “Para nós, participar dessa iniciativa é muito mais do que demonstrar apoio a um projeto nacional, ela é convergente com o nosso compromisso de contribuir para o desenvolvimento do país, impulsionando o empreendedorismo e gerando prosperidade e bem-estar nas diferentes regiões. Valorizamos o impacto positivo da cultura cafeeira, que, para além da repercussão econômica, é aliada da sustentabilidade e transforma a realidade de milhares de famílias brasileiras”, ressalta Enio Meinen, Diretor de Coordenação Sistêmica, Sustentabilidade e Relações Institucionais do Sicoob (www.sicoob.com.br).

Empresas & Negócios

Matéria de capa



AndreyPopov_CANVA



EXPERIÊNCIA ACUMULADA

COMO A CONTABILIDADE BRASILEIRA SE TORNOU UMA RIQUEZA NACIONAL E PODE SER EXPORTADA

De acordo com o Conselho Federal de Contabilidade (CFC), o Brasil registrou mais de 549 mil contadores ativos em 2026, uma das maiores concentrações de profissionais da área na América Latina.

Renata Melloni e André Melo (*)

Esse número se destaca também pela experiência acumulada em um ambiente marcado por alta complexidade tributária e crescente digitalização, cenário que ajudou a desenvolver no país um conhecimento especializado que começa a despertar o interesse de empresas de outros países do continente americano.

Além da disponibilidade de profissionais, a pesquisa "Transformação Digital nos Pequenos Negócios", realizada pelo SEBRAE em maio de 2026, revelou que 52% dos empreendedores brasileiros de pequenos negócios declaram ter usado inteligência artificial rotineiramente, mais do que o dobro do registrado nos Estados Unidos pelo estudo Business Trends and Outlook Survey, do U.S. Census Bureau, que apontou apenas 21% de adoção entre empresas com até 20 funcionários.

Em um cenário global de expansão do outsourcing, a combinação entre conhecimento técnico, experiência em operações complexas e capacidade de adaptação tecnológica pode colocar o Brasil em uma posição relevante na prestação de serviços contábeis para outros mercados.

Como o Brasil virou polo de contabilidade?

A complexidade do sistema tributário e das obrigações contábeis e fiscais criou um ambiente que exigiu dos profissionais brasileiros saber lidar com diferentes regras, setores e níveis de exigência regulatória, levando ao desenvolvimento de competências relacionadas à interpretação da legislação, revisão de processos e uso de tecnologia nas rotinas contábeis e fiscais.



Mohamed_hamdi_de_Pexels_CANVA

> "A complexidade do sistema tributário e das obrigações contábeis e fiscais criou um ambiente que exigiu dos profissionais brasileiros saber lidar com diferentes regras, setores e níveis de exigência regulatória, levando ao desenvolvimento de competências relacionadas à interpretação da legislação, revisão de processos e uso de tecnologia nas rotinas contábeis e fiscais.



pixelshot_CANVA

Por mais que os efeitos da reforma tributária sobre este cenário ainda sejam difíceis de prever, já é possível observar uma demanda maior por profissionais multidisciplinares, capazes de compreender a legislação e, ao mesmo tempo, avaliar seus impactos sobre sistemas, margens, fluxo de caixa e decisões estratégicas.

O crescimento do mercado brasileiro de Business Process Outsourcing (BPO) também ajuda a contextualizar a expansão dos serviços empresariais terceirizados. De acordo com a Associação Brasileira de Provedores de Serviço de Apoio Administrativo, entre 2010 e 2021 o emprego no ramo cresceu 149% entre 2010 e 2021. No mesmo período, o pessoal ocupado passou de 438 mil para cerca de 1 milhão.

O potencial internacional da contabilidade brasileira

Além do conhecimento técnico desenvolvido no mercado nacional, o Brasil conta ainda com vantagens operacionais para atender empresas de outros países do continente americano, como proximidade geográfica, fusos horários semelhantes e maior facilidade de adaptação entre cultura e trabalho. Isso não significa que o Brasil deva simplesmente se transformar em um grande escritório contábil para empresas estrangeiras. O potencial está, principalmente, na integração a modelos regionais de outsourcing e na criação de estruturas compartilhadas capazes de centralizar processos, tecnologia, controles e informações para diferentes mercados.

Os desafios, no entanto, permanecem, seja pela disponibilidade de profissionais fluentes em inglês e espanhol ou pela falta de domínio nas legislações específicas de cada país. Nesse contexto, o mercado global de outsourcing busca justamente estruturas capazes de integrar processos, aprimorar controles e gerar informações padronizadas para apoiar e dar maior visibilidade à gestão. O Brasil parte de uma experiência relevante em operações de grande volume e na aplicação da tecnologia à contabilidade e às áreas fiscal e financeira.

Transformar a experiência da contabilidade brasileira em serviços para outros mercados exige compreender o ambiente regulatório, as práticas de negócio e as necessidades das empresas de cada país. A expansão internacional do setor depende da capacidade de adaptar o conhecimento acumulado no Brasil a essas condições, com serviços que atendam às exigências locais e contribuam para a gestão dos negócios. É nesse ponto que a contabilidade brasileira pode se tornar cada vez mais um serviço com potencial de exportação.

Renata Melloni é Chief Operating Officer (COO) - BTO e André Melo é Diretor de Tecnologia - BTO ambos na H&CO, empresa multinacional de consultoria global, tecnologia e terceirização de serviços profissionais.