www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410
Quinta-feira,
19 de novembro de 2026
Ano XXII - Nº 5.712

# Empresas & Negócios

**Universidade do Agro conquista cinco patentes do INPI**

A produção científica voltada à saúde animal e à pecuária ganha novos avanços com a concessão de cinco patentes pelo INPI. As tecnologias contemplam soluções para o diagnóstico de enfermidades importantes para a pecuária bovina, como leucose, leptospirose, brucelose e neosporose, além de tecnologias para a detecção de tripanossomatídeos.

SergeyNivens_CANVA



TRANSFORMAÇÃO

## QUAIS COMPETÊNCIAS PROFISSIONAIS SOBREVIVERÃO AOS NOVOS TEMPOS?

Leia na página 8

# Isolamento decisório ameaça a expansão de empresas maduras

No ambiente corporativo, tornou-se trivial associar o comando de grandes organizações à chamada "solidão do topo".

Divulgação



Luciana Barrell

Por anos, essa condição foi tratada sob um prisma psicológico, um custo emocional inevitável de lideranças sobrecarregadas. Trata-se, sobretudo, de um diagnóstico incompleto. Quando a tomada de decisão no comando de uma empresa madura ocorre de forma isolada, sem testes de hipóteses ou contrapontos técnicos, o problema deixa de pertencer ao bem-estar pessoal e passa a integrar a planilha de riscos da companhia. O isolamento no topo é, em sua essência, um silencioso e invisível risco de estratégia.

Em empresas em fase de expansão, as escolhas do comando envolvem alocação de capital, reestruturações operacionais e sucessão. Quando essas teses são executadas sem o crivo de interlocutores com vivência em escala equivalente, o negócio assume vulnerabilidades desnecessárias. Em um mercado que precifica previsibilidade, inconsistências estratégicas rapidamente se convertem em volatilidade e risco reputacional. Sob a ótica da governança, o caminho natural é estruturar ambientes qualificados e confidenciais para testar decisões antes que elas impactem o negócio.

Para compreender esse risco, é preciso desfazer uma falsa equivalência no mercado: a confusão entre a executiva corporativa e a dona do capital. Sob o rótulo genérico de "liderança feminina", coloca-se no mesmo grupo a executiva C-level e a empresária fundadora ou acionista controladora. São papéis estruturalmente distintos. A executiva opera dentro de um orçamento delimitado e presta contas a um conselho. A dona do capital responde com o próprio patrimônio pela solvência, pelos passivos e pela perenidade da companhia. Uma decisão sobre fusões e aquisições ou encerramento de uma divisão afeta diretamente o legado familiar e centenas de empregos. O isolamento da proprietária não nasce da falta de contatos, mas da escassez estrutural de pares com a mesma exposição financeira e risco patrimonial.

> "É urgente compreender que fortalecer a governança e a perenidade das empresas controladas por mulheres não é pauta restrita à diversidade.

É na transição para a maturidade que esse isolamento cobra seu preço mais alto. No Brasil, um levantamento do Sebrae realizado em 2022, aponta que mais de 10 milhões de mulheres são donas de negócios, mas apenas 1,3 milhão chegam a ser empregadoras. Conforme a empresa escala, a distância entre a bagagem da fundadora e a da equipe aumenta, enquanto o círculo de pares se reduz. Sem um ecossistema seguro de contraponto, adiam-se decisões arriscadas ou executam-se intuições não testadas. O que impede a expansão raramente é a falta de demanda, mas a ausência de um filtro de governança que dê segurança técnica para o próximo salto.

Historicamente, o mercado ofereceu soluções parciais para esse vácuo: consultorias padronizadas e eventos tradicionais de networking. Consultorias entregam diagnósticos técnicos relevantes, mas descolados do risco real da execução. Os eventos, por sua vez, operam sob a ótica da visibilidade institucional: diante de clientes e concorrentes, nenhum tomador de decisão expõe dilemas de liquidez, margem ou governança. Mitigar o risco de estratégia requer a transição dessas dinâmicas públicas para fóruns de conselho entre pares, estruturados sob rigoroso sigilo e sem sobreposição concorrencial. É nesses ambientes que incertezas operacionais deixam de soar como vulnerabilidade e passam a ser tratadas como variáveis de risco, convertendo a experiência acumulada em governança preventiva.

Por fim, é urgente compreender que fortalecer a governança e a perenidade das empresas controladas por mulheres não é pauta restrita à diversidade. Trata-se de uma alavanca estratégica de poder econômico e competitividade nacional. Empresárias consolidadas geram empregos formais, alocam capital expressivo, pagam impostos e movimentam cadeias produtivas inteiras. Garantir a resiliência dessas companhias é proteger ativos valiosos da economia brasileira.

Quando uma mulher senta à mesa como dona do capital, ela reconfigura a arquitetura econômica do mercado. Diante do próximo ciclo de expansão, a reflexão que se impõe a cada acionista e fundadora é direta: sua estrutura de governança possui os filtros necessários para testar as decisões de maior risco ou você ainda está decidindo sozinha no topo?

**(Fonte: Luciana Barrell é Chapter Chair São Paulo da Women Presidents Organization (WPO), organização internacional com mais de 25 anos de atuação).**

## Negócios em Pauta

AI/Merco




### Natura mantém liderança no ranking Merco Empresas 2026

A Merco Brasil apresenta a edição 2026 do ranking Merco Empresas, que reúne as empresas com melhor reputação no país a partir da avaliação de diferentes públicos de interesse. Pelo segundo ano consecutivo, a Natura ocupa a primeira colocação, seguida pelo Mercado Livre, que também mantém a vice-liderança. O Grupo Boticário avançou uma posição e assumiu o terceiro lugar, ultrapassando a Ambev, que passou para a quinta colocação. O Itaú Unibanco também subiu uma posição e ocupa o quarto lugar. O levantamento foi anunciado durante o Fórum Reputação Brasil 2026, realizado no Museu do Ipiranga, em São Paulo. Entre os destaques da edição está a ascensão da Toyota, que avançou três posições, passando do nono para o sexto lugar. O Nubank saltou da 18ª para a sétima colocação. Magazine Luiza (8º), Coca-Cola (9º) e Nestlé (10º) completam o Top 10 (https://www.merco.info/br/ranking-merco-empresas).

Leia a coluna completa na página 3

## News@TI

AI/ENTEC




### Feira de Tecnologia da Uniube abre portas para o público

@A Uniube realiza, no dia 25 de novembro, a partir das 19h, a 19ª edição do Encontro de Tecnologia (ENTEC), nas quadras do Campus Aeroporto, em Uberaba. Aberto à comunidade, o evento reunirá projetos desenvolvidos por estudantes dos cursos de Engenharia, Tecnologia da Informação (TI) e Logística, com apresentações de protótipos, softwares, sistemas inteligentes e soluções voltadas a desafios da indústria e da sociedade. Serão apresentados cerca de 25 trabalhos produzidos pelos acadêmicos. Haverá banners, exposições e demonstrações práticas, conforme as características de cada projeto. As produções também passarão por avaliação durante o evento, que tem expectativa de receber 500 pessoas, sendo uma parte delas da comunidade acadêmica e outra do público externo (https://eventos-inscricoes.uniube.br/encontro-de-tecnologia-entec/).

Leia a coluna completa na página 2

### Como transformar o planejamento estratégico em resultados concretos para os negócios

À medida que as empresas definem suas prioridades para 2027, uma questão ganha relevância: como transformar o planejamento estratégico em resultados concretos?

### A importância do networking para o crescimento de carreira

À medida que nos aproximamos do fim de 2026, muitos profissionais começam a refletir sobre os resultados alcançados ao longo do ano e a traçar planos para o próximo ciclo.

### Novo decreto do SAC exige atendimento humano e desafia operações de BPO

Recentemente, o governo federal publicou um novo decreto (13.135/2026) que estabelece novos parâmetros para o atendimento ao consumidor.

### Marketing Contínuo e IA ganham espaço nas estratégias das empresas B2B em 2027

Conquistar clientes no mercado B2B exige mais do que campanhas pontuais e ações comerciais. Como as decisões de compra geralmente envolvem diferentes profissionais e um processo de negociação mais longo, manter um relacionamento próximo e constante tornou-se um diferencial competitivo.

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

## Automóveis

### Via Digital Motors

Por Lucia Camargo Nunes



Leia na página 6

OPINIÃO

# A inteligência artificial está ficando adulta. O Brasil vai continuar olhando a demonstração?

Zé Lima (*)

*Na mesma semana, três anúncios sobre inteligência artificial parecem contar histórias sem relação.*

A AWS e a comunidade PyTorch abriram caminhos para executar modelos em aceleradores de fabricantes diferentes. A Tractian anunciou uma rodada de US$ 130 milhões para ampliar o monitoramento de máquinas industriais. E a Pathos AI captou US$ 237 milhões enquanto estruturava acordos para pesquisas biomédicas com Bristol Myers Squibb e Tempus. Juntos, eles expõem uma questão pouco confortável: talvez a inovação mais importante dos próximos anos não seja fazer a máquina parecer mais inteligente, e sim descobrir se ela consegue produzir valor verificável sem aprisionar quem a utiliza.

Em outubro, a AWS apresentou o TorchNeuron em beta público e o projeto TorchTPU teve seu código aberto. Ambas as iniciativas aproximam o PyTorch de diferentes aceleradores. Não eliminam incompatibilidades nem garantem o mesmo desempenho em todo ambiente. Mas colocam no centro uma discussão econômica: quanto custa trocar de tecnologia depois que uma empresa já depende dela?

Quando a migração exige meses de reescrita, a escolha do fornecedor deixa de ser apenas técnica. Torna-se parte do destino financeiro do negócio. A competição por infraestrutura não acontece só nos chips; acontece também na liberdade de sair de uma plataforma sem desmontar o produto. Para startups brasileiras, essa liberdade pode valer mais do que a corrida para utilizar a novidade anunciada na conferência da semana.

Em 22 de outubro, a Tractian anunciou uma Série D de US$ 130 milhões que avaliou a empresa em US$ 1,4 bilhão. A companhia trabalha com monitoramento e inteligência aplicada à saúde de máquinas industriais. O dinheiro captado é notícia, mas a pergunta que interessa ao comprador é outra: o alerta muda uma decisão a tempo de evitar uma perda?

Quem já tentou medir prevenção conhece a dificuldade. Uma máquina que não quebra não deixa um recibo do desastre evitado. É necessário comparar riscos, custos de intervenção, alertas equivocados e decisões que poderiam ter ocorrido sem o software. A boa métrica é menos chamativa do que um gráfico de acurácia, mas ajuda a separar tecnologia útil de um excelente material de vendas.

No dia seguinte, a Pathos AI anunciou rodada Série E de US$ 237 milhões, com avaliação pós-investimento de cerca de US$ 3 bilhões, e parcerias para pesquisa de Alzheimer e outros transtornos neurológicos. Um acordo com a Tempus prevê licenciamento de dados durante cinco anos, com pagamentos de até US$ 55 milhões vinculados a registros e atualizações, conforme documento da companhia apresentado à autoridade americana de valores mobiliários.

Esses anúncios representam capital, contratos e possibilidades de pesquisa. Não demonstram a descoberta de uma cura. A diferença é decisiva: uma base de dados pode ajudar a formular boas hipóteses, enquanto comprovar eficácia clínica exige outras etapas. A inteligência artificial acelera a exploração de possibilidades, mas não concede dispensa do método científico.

As três histórias têm a mesma estrutura. A primeira pergunta é se a empresa consegue trocar de infraestrutura. A segunda, se a previsão altera o mundo físico. A terceira, se os dados levam a uma conclusão que sobrevive aos testes. Em todas, a tecnologia é uma parte da resposta e não a resposta inteira.

No Brasil, o debate sobre inovação frequentemente começa por tecnologias que devemos adotar. Talvez devesse começar pelo problema que ninguém conseguiu resolver direito. Que informação está faltando? Qual decisão precisa melhorar? Quem arca com o erro? O comprador reconhece o benefício? A solução continua funcionando quando sai do ambiente preparado para demonstrações?

Construir empresas exige uma disposição pouco glamourosa para registrar fracassos, observar processos e abandonar hipóteses que pareciam brilhantes. Não há vergonha em descobrir que um produto não resolve o problema imaginado. O prejuízo aparece quando a empresa se apaixona tanto pela resposta que deixa de ouvir a pergunta.

A inteligência artificial amplia o conjunto de ferramentas disponíveis. Não substitui a responsabilidade de escolher o que merece ser construído. À medida que os modelos evoluem, teremos mais demonstrações extraordinárias. Algumas se transformarão em empresas relevantes. Outras terão vida longa em vídeos curtos e existência muito breve na planilha de custos. A diferença não será decidida apenas por parâmetros, investimentos ou manchetes.

O Brasil não precisa apenas assistir à tecnologia ficar mais capaz. Precisa aprender a exigir a prova de que ela funciona, de que resolve alguma coisa e de que o negócio continua fazendo sentido quando termina o entusiasmo. Se isso parecer pouco revolucionário, basta olhar quantos problemas antigos ainda estão esperando por alguém disposto a resolvê-los.

**(*) Fundador da CRIIA e da boo..**

# Você sabe o que significa Wi-Fi?

Milhões de pessoas, e até mesmo muitos livros, afirmam que WiFi é a abreviação de "Wireless Fidelity". Não é. WiFi não é uma sigla e, na prática, o nome não significa absolutamente nada.

**Vivaldo José Breternitz (*)**

A história começa no fim da década de 1990. Em 1997, o IEEE, organização internacional responsável também por criar normas técnicas amplamente adotadas pela indústria de tecnologia, publicou o padrão de redes sem fio 802.11. Dois anos depois, em 1999, foi lançada uma versão mais rápida, o 802.11b, capaz de atingir velocidades de até 11 Mbps na faixa de 2,4 GHz.

A tecnologia funcionava bem, mas dificilmente um consumidor entraria em uma loja perguntando por equipamentos compatíveis com "IEEE 802.11b". Foi então que a Wireless Ethernet Compatibility Alliance (WECA) associação criada para promover a interoperabilidade de produtos de rede sem fio, decidiu procurar um nome mais simples e fácil de memorizar e em 1999, contratou a agência de branding Interbrand para a tarefa.

A Interbrand é conhecida por criar marcas como Prozac, Land Rover Discovery e Compaq. A agência apresentou uma lista com dez opções, e a escolhida foi "WiFi", uma referência deliberada a "HiFi", termo popularizado décadas antes para designar equipamentos de áudio de alta fidelidade. O novo nome transmitia associações de qualidade e simplicidade, sem descrever qualquer aspecto técnico da tecnologia. A Interbrand também foi responsável pelo desenvolvimento do famoso logotipo do WiFi, inspirado no símbolo yin-yang.

Mas de onde surgiu a confusão com "Wireless Fidelity"? Nos primeiros anos, alguns membros da WECA temiam que um nome sem significado explícito pudesse confundir o público. Para contornar o problema, passaram a usar o slogan "The Standard for Wireless Fidelity" ("O padrão para fidelidade sem fio").

Embora o slogan tenha sido abandonado, o equívoco permaneceu. Hoje, a ideia de que WiFi significa "Wireless Fidelity" é

vladru_CANVA



considerada um dos "backronyms" mais persistentes da indústria de tecnologia, ou seja, uma explicação criada posteriormente para dar significado a um nome que originalmente não era uma sigla.

Você sabia disso?

**(*) 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*

### Índice de Inovação dos Estados 2026: São Paulo segue na liderança e Centro-Oeste cresce

@Pelo sexto ano consecutivo, São Paulo segue como o estado mais inovador do Brasil. O dado é do Índice de Inovação dos Estados 2026, que está em sua oitava edição. Lançado nesta terça-feira (17/11), em Brasília, o estudo pioneiro registrou a liderança paulista em nove dos doze indicadores que compõem o ranking, mantendo-se no topo seguido por Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná. Outros destaques foram o crescimento de Goiás e Mato Grosso do Sul e o avanço do Centro-Oeste na classificação regional. Produzido pelo Observatório da Indústria Ceará, da Federação das Indústrias do Estado do Ceará (FIEC), e pelo Observatório Nacional da Indústria, da Confederação Nacional da Indústria (CNI), o Índice é um instrumento de referência para estudos e políticas públicas de inovação no Brasil. Confira o Índice de Inovação dos Estados (https://www.observatorio.ind.br/).

### Voyager 1 alcança marco de um dia-luz da Terra

@A Voyager 1, da NASA, alcançou um novo marco na exploração espacial: a distância de um dia-luz da Terra, aproximadamente 25,9 bilhões de quilômetros. Um dia-luz é uma medida de distância e corresponde ao percurso realizado pela luz durante 24 horas. A Voyager 1 torna-se, assim, o primeiro objeto construído pela humanidade a alcançar essa distância do nosso planeta. Na prática, a distância também mostra o enorme desafio de comunicação com a sonda. As ondas de rádio utilizadas para enviar comandos viajam à velocidade da luz e passam a levar aproximadamente 24 horas apenas para chegar à Voyager 1; uma resposta enviada pela espaçonave demora outras 24 horas para retornar. "Isso significa que uma comunicação de ida e volta com a Voyager 1 exige aproximadamente dois dias, o que ajuda a compreender a verdadeira dimensão das distâncias no espaço", explica o Prof. Dr. Marcos Calil, responsável pelo Setor de Observatório da Urânia Planetário (https://youtube.com/live/8R9WMreahWE).

### INFLEET conecta dados de frotas ao ChatGPT e Claude

@A INFLEET amplia a forma como gestores de frotas podem acessar e explorar os dados de suas operações com o lançamento do MCP INFLEET, capacidade que conecta as informações da plataforma a ferramentas de inteligência artificial, como ChatGPT e Claude. MCP, sigla para Model Context Protocol, que é um padrão que permite conectar ferramentas de inteligência artificial a fontes externas de dados. No caso da INFLEET, ele permite que ferramentas como ChatGPT e Claude consultem informações da operação da frota. Na prática, isso cria uma nova interface para acessar dados que já estão na INFLEET: em vez de começar pela navegação dentro da plataforma, relatórios ou planilhas, o gestor pode começar diretamente pela pergunta que precisa responder (https://infleet.com.br/).

### Cirion anuncia Datrix, a nova marca de Data Centers para acelerar os negócios de IA

@A Cirion Technologies anunciou hoje o lançamento da Datrix, a nova marca do seu negócio de Data Centers. O marco representa um passo importante na estratégia de crescimento da empresa e reforça seu compromisso em atender às necessidades de infraestrutura digital da América Latina, que crescem em ritmo acelerado. O lançamento acontece em um momento em que a América Latina lidera o crescimento global de Data Centers: segundo a CBRE, o estoque regional cresceu 41,3% na comparação anual no primeiro trimestre de 2026, à frente de todas as demais regiões, impulsionado pela demanda por nuvem e IA (datrix.com) (ciriontechnologies.com).

### Twitch lança ativações especiais para celebrar a chegada de GTA VI

@Depois de 13 anos de espera, GTA VI chegou e a Twitch preparou uma programação especial para movimentar as comunidades e celebrar o lançamento do jogo na plataforma. Entre 18 e 30 de novembro, espectadores e streamers poderão participar de uma série de ativações que incluem coleções de distintivos e emotes exclusivos, Hype Trains temáticos, retrospectivas de transmissões e distribuição diária de códigos do jogo. Entre as novidades está a Coleção de Distintivos de Luxo, que permite desbloquear seis distintivos de chat ao assistir a transmissões de GTA VI durante uma hora por dia, em seis dias diferentes dentro do período da campanha. Os espectadores podem escolher os dias, consecutivos ou não, para completar a coleção (https://blog.twitch.tv/pt-br/2026/11/17/the-wait-is-over-gtavi-is-live/).

### Domínio de AI prompts ganha mais importância no Brasil do que na média global

@Novo estudo global "Squinting in the Sun" da monday.com, plataforma de IA para o trabalho, conduzido pela Nielsen, aponta que 62% dos líderes brasileiros que afirmam ter alterado seus critérios de avaliação de funcionários consideram que a capacidade de elaborar comandos eficazes para inteligência artificial, conhecidos como prompts, ganhou significativamente mais importância. O percentual supera os 46% registrados globalmente e aponta para uma transformação nas habilidades exigidas dos profissionais brasileiros. O estudo ouviu 1.701 diretores e gerentes seniores de empresas com pelo menos 500 funcionários em sete países, incluindo 200 executivos brasileiros. Os resultados mostram que o Brasil já apresenta um alto nível de adoção de inteligência artificial no ambiente de trabalho: 99% dos líderes brasileiros entrevistados utilizam IA no trabalho e, entre eles, 81% fazem uso diário da tecnologia, acima da média global de 73%. O relatório completo está disponível em https://monday.com/gp/ai-report-2026.

### Autoinsp anuncia integração ao sistema SGA do Grupo Hinova durante a Fenaprove

@A Autoinsp – empresa de tecnologia que une engenharia automotiva e inteligência artificial (IA) para automatizar a análise de sinistros de automóveis – passa a integrar o Sistema de Gestão Associativa (SGA) do Grupo Hinova. O anúncio foi feito durante a Feira Nacional da Proteção Veicular (Fenaprove), que acontece no Expominas, em Belo Horizonte (MG). Com a novidade, a solução da Autoinsp passa a operar integrada ao SGA, dentro do fluxo de gestão de sinistros, levando ganhos expressivos de velocidade e redução de custos operacionais para as associações de proteção veicular de todo o país. Na prática, a integração permite que as entidades utilizem mais de 30 agentes de IA para conduzir o trabalho operacional dos eventos. O fluxo, que no modelo tradicional costumava levar até 30 dias, passa a ser concluído em poucos minutos, desde a abertura do aviso até a emissão de um parecer técnico completo e fundamentado. Integrada ao SGA, a tecnologia promove o cruzamento automatizado entre o relato do associado, os dados do Boletim de Ocorrência (B.O.), as imagens dos danos e a consulta de dados do veículo (https://autoinsp.com/).

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.

# Perrengues da Black Friday: dados ameaçam vendas do varejo

## Estima-se faturamento de 13 Bi, entre os dias 26 e 29

Site lento, *checkout* instável, divergências de estoque e promoções cadastradas incorretamente podem comprometer o desempenho do e-commerce durante a Black Friday. Neste ano, os riscos podem ganhar uma nova dimensão: com a inteligência artificial (IA) transformando a pesquisa e a escolha de produtos, os varejistas precisam preparar não apenas suas plataformas para o pico de acessos, mas também os dados e sistemas que sustentam a jornada de compra.

A dimensão da oportunidade reforça a importância dessa preparação. O comércio eletrônico brasileiro projeta movimentar R$ 13,3 bilhões entre 26 e 29 próximos, com crescimento de 20,7% em relação ao mesmo período de 2025. Quem faz as contas é a Confi Neotrust em parceria com o E-Commerce Brasil. A estimativa é de 69,4 milhões de produtos vendidos nos quatro dias, com alta de 15,4% na comparação anual.

Segundo análises feitas pela Quality Digital – empresa especializada em soluções digitais, engenharia, dados e inteligência artificial –, o desafio é conectar marketing, tecnologia e operação para evitar que falhas técnicas ou informações inconsistentes comprometam



pixelshot_CANVA

as vendas. "A Black Friday não se resume a atrair tráfego e oferecer descontos. O resultado depende da capacidade de conectar marketing, tecnologia e operação, garantindo que a experiência prometida ao consumidor seja sustentada por uma estrutura preparada para responder à demanda, corrigir falhas rapidamente e transformar oportunidades em vendas", explica Marcello Bosio, CRO da Quality Digital.

### Comércio agêntico

No comércio agêntico, agentes de inteligência artificial podem interpretar necessidades, pesquisar alternativas, comparar produtos e apoiar decisões de compra. Para ser encontrada e recomendada nesse ambiente, uma marca precisa disponibilizar informações completas e atualizadas sobre catálogo, preços, estoque e condições comerciais.

Portanto, a transformação exige que os varejistas avancem além da adoção de assistentes virtuais. Segundo Bosio, a preparação envolve a organização dos dados e a integração entre sistemas, permitindo que as ferramentas de IA compreendam as ofertas e apresentem informações consistentes aos consumidores. "Não basta incorporar inteligência artificial à operação. É preciso preparar os dados, integrar os sistemas e garantir que as informações sobre produtos, preços e estoque sejam consistentes e estejam atualizadas. Só assim a tecnologia consegue compreender o contexto do negócio, apoiar decisões mais assertivas e entregar valor real, tanto para a operação quanto para a experiência do consumidor", declara o executivo da Quality.

Um catálogo incompleto ou divergência entre preço anunciado e estoque disponível pode prejudicar tanto a recomendação quanto a conclusão da compra. Na prática, a qualidade dos dados passa a influenciar diretamente a competitividade do varejista.

### Preparação começa antes

A Black Friday também expõe fragilidades operacionais que passariam despercebidas em períodos de menor demanda. Por isso, a preparação envolve testar a capacidade das plataformas, validar regras promocionais, revisar os fluxos de checkout e monitorar indicadores como conversão, abandono de carrinho e retorno sobre o investimento em mídia.

De acordo com a análise da Quality Digital, a Black Friday e o avanço do comércio agêntico fazem parte de uma mesma transformação, no qual o varejo precisa ser encontrado pelos consumidores, oferecer informações confiáveis e sustentar toda a jornada até a conclusão da compra. "Nesse novo mercado orientado por dados e inteligência artificial, atrair tráfego e oferecer descontos já não basta. É preciso transformar intenção em venda com eficiência operacional", finaliza Marcello Bosio.

# Metade dos consumidores vai apelar ao parcelamento

Pesquisa realizada pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil), em parceria com a Offerwise, mostra que 51% dos consumidores das capitais brasileiras pretendem comprar na Black Friday deste ano. Entre aqueles que planejam participar, 57% ainda estão pagando compras parceladas, enquanto 22% acumulam três ou mais compromissos desse tipo. O levantamento também aponta que metade dos consumidores pretende recorrer ao parcelamento nas novas aquisições.

O cenário merece atenção quando observado em conjunto com os indicadores de endividamento no país. De acordo com a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic), divulgada pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), 81,6% das famílias brasileiras tinham algum tipo de dívida em outubro último. Embora o endividamento não signifique necessariamente inadimplência, o dado reforça a importância de acompanhar o comprometimento da renda e evitar o acúmulo de parcelas que possam comprometer o orçamento dos próximos meses.

Para Carlos Barbosa, diretor de Negócios do Sicoob Cooperemb (uma das maiores cooperativas de crédito do Vale do Paraíba e do Estado de São Paulo), a educação financeira tem papel importante justamente nesses momentos de maior estímulo ao consumo. "A Black Friday pode representar uma boa oportunidade para adquirir produtos necessários por preços mais atrativos, mas é importante que o consumidor não tome decisões apenas pela sensação de desconto. Antes de comprar, vale avaliar se aquele item realmente faz falta, pesquisar os preços e verificar como a despesa vai se encaixar no orçamento. Uma compra vantajosa é aquela que atende a uma necessidade sem comprometer a tranquilidade financeira no futuro", destaca.

### Preço x parcela

Também é importante observar o valor total de uma aquisição, e não apenas o tamanho das parcelas. Mesmo prestações aparentemente pequenas podem representar um peso significativo quando somadas a outros compromissos mensais. Por isso, antes de utilizar o cartão de crédito ou contratar qualquer modalidade de parcelamento, o consumidor deve verificar se terá condições de arcar com os pagamentos até o fim do contrato.

Outra medida é pesquisar os preços com antecedência para identificar se os descontos oferecidos representam uma economia real. Comparar diferentes estabelecimentos, conferir as condições de pagamento e considerar eventuais custos adicionais, como frete, também fazem parte de uma decisão financeira consciente.

# Só 18% dos brasileiros têm seguro de vida: o que falta é informação

André Iziquiel (*)

Apenas 18% dos brasileiros adultos têm seguro de vida, segundo a quarta edição da pesquisa FenaPrevi/Datafolha, apresentada em 16 de setembro de 2026. O estudo ouviu 1.908 pessoas e mostra um descompasso: 70% temem a morte de um familiar, mas só 22% adotaram alguma medida de proteção. Além disso, apenas 12% sabem o significado de "prêmio". Os outros 88% confundem o termo técnico com outros conceitos.

Nos Estados Unidos, o Insurance Barometer 2025, da LIMRA e da Life Happens, registra 51% dos adultos com algum seguro de vida. As metodologias são distintas, mas a comparação dimensiona o espaço de crescimento no Brasil.

Em mais de duas décadas no setor, acompanhei o seguro de vida deixar de ser apresentado apenas como indenização em caso de morte para ganhar espaço no planejamento financeiro e patrimonial das famílias. Por muito tempo, o setor se comunicou em "segurês", com termos como prêmio, sinistro e subscrição, uma linguagem que afastava mais do que aproximava o cliente.

A pergunta também mudou. Deixou de ser "quanto custa" e passou a ser "qual papel essa proteção cumpre no meu planejamento": proteção de renda, manutenção do padrão de vida, educação dos filhos e liquidez para a sucessão. Na minha experiência, o brasileiro contrata seguro de automóvel movido pelo receio de roubo, mas esse apelo emocional não funciona para o seguro de vida. A decisão acontece quando o cliente entende o produto de forma racional, dentro de um planejamento.

Na sucessão, o seguro cobre os custos de transmissão do patrimônio. Um caso recorrente é o empresário com bens concentrados em imóveis e participação societária que falece sem liquidez para o inventário. Em São Paulo, o ITCMD tem alíquota de 4%, e a tabela de honorários da OAB-SP indica de 6% a 10% do patrimônio, sem contar custas e emolumentos. Sem planejamento, a família pode ser obrigada a vender bens às pressas e com desconto.

Pela Lei 15.040/2024, o capital segurado pago por morte não é considerado herança e não passa pelo inventário. O titular indica livremente os beneficiários, e a legislação do Imposto de Renda isenta o valor recebido. Entre sócios, o seguro também garante os recursos para comprar as cotas do sócio falecido e pagar à família o valor da participação, estrutura que precisa estar amarrada no acordo de sócios.

Nos Estados Unidos, gestão de riscos e planejamento de seguros é um dos oito domínios da certificação CFP. O principal aprendizado desse modelo é tratar a proteção como parte estruturada do planejamento financeiro, e não como um produto à parte. No Brasil, o que ainda trava esse avanço é, em grande parte, informação.

A cobertura deve ser construída sob medida, a partir de uma avaliação financeira e patrimonial completa, com atenção à solidez da seguradora e ao histórico de pagamento de indenizações. Olhando adiante, espero uma subscrição apoiada em dados e inteligência artificial, sempre com consentimento do titular e respeito à LGPD, e produtos com serviços usados durante a vigência. Afinal, ninguém cancela aquilo que usa.

O seguro de vida deixou de ser uma conversa sobre morte para se tornar uma conversa sobre planejamento, proteção e continuidade.

**(*) André de Brito Iziquiel é Head of Sales & Business Development, com mais de duas décadas de atuação no mercado brasileiro de seguros de vida, operações comerciais e transformação digital.**

## MUNDO ESG

nelson.tucci@netjen.com.br

### Cemig/R$ 5 Bi

Com a chegada do período chuvoso em Minas Gerais e a preocupação crescente com a ocorrência de eventos climáticos severos, a Cemig investe R$ 5,3 bilhões em obras de melhoria e expansão da rede elétrica até o fim deste ano. Os recursos contemplam a entrega prevista de 50 subestações, a construção de milhares de quilômetros de redes trifásicas e o fortalecimento da infraestrutura elétrica nos 774 municípios atendidos pela companhia no Estado. As intervenções buscam ampliar a capacidade do sistema, melhorar a qualidade do fornecimento e aumentar a resiliência da rede diante de tempestades, ventos fortes e descargas atmosféricas. Além dos recursos destinados às obras de melhoria e expansão, a Cemig está investindo cerca de R$ 500 milhões em serviços de manutenção preventiva, totalizando R$ 5,8 bilhões em investimentos na infraestrutura elétrica.

### Parceria Copel-Senai

A operação de uma usina hidrelétrica depende de decisões que precisam considerar diferentes variáveis, como volume de chuvas, vazão dos rios e níveis dos reservatórios. Na Copel, décadas de registros dessas informações representam uma fonte importante de conhecimento sobre o comportamento dos recursos hídricos. Transformar esse histórico em inteligência para apoiar decisões operacionais foi o desafio que levou a companhia a desenvolver protótipos para uso de soluções de Inteligência Artificial (IA) em parceria com o Instituto Senai de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), por meio do Hub de IA do Senai Paraná.

### Parceria - II

A iniciativa busca utilizar técnicas de aprendizado de máquina para aprimorar os modelos de previsão hidrológica empregados pela empresa. "Nossa expectativa era aproveitar essa base de informações com o advento da Inteligência Artificial, utilizando técnicas de aprendizado de máquina para aprimorar os modelos de previsão hidrológica. Com previsões mais precisas, desenvolvidas por meio dessas tecnologias, podemos contar com cenários de análise baseados no comportamento histórico, que contribuam para a resiliência da operação nas usinas", explica Mônica Irion Almeida, gerente da área de Gestão de Recursos Naturais da Copel Geração e Transmissão.

### Cinematografia

As inscrições para o "Prêmio ABC 2027" estão abertas. Os profissionais interessados em concorrer podem cadastrar seus trabalhos até o dia 8 de janeiro de 2027, exclusivamente pelo site da entidade. A entrega dos prêmios será realizada no dia 08 de maio, no encerramento da Semana ABC, na Cinemateca Brasileira, em São Paulo. Realizado pela Associação Brasileira de Cinematografia (ABC), a premiação contempla 16 categorias, que reconhecem trabalhos de direção de fotografia, direção de arte, figurino, caracterização, montagem e som em produções de ficção, documentários, séries de televisão, curtas-metragens e filmes estudantis. Após o encerramento das inscrições, os trabalhos passarão por uma curadoria realizada por comissões indicadas pela organização do prêmio. As inscrições devem ser feita no link: abcine.org.br




### Startups/Vitrine

Já pensou em ver, num só lugar, Deloitte, Nestlé e *startups* de todo o Brasil discutindo o futuro dos negócios com IA? É o que vai acontecer no CASE 26, dias 26 e 27 próximos, no Auditório da FEA-USP, em São Paulo. Na quinta, 26, terá a masterclass "AI Tokenomics", da Deloitte, sobre o custo real da IA nas empresas, a palestra "Hackers também usam IA: como proteger seu negócio do MVP ao IPO" e uma apresentação da Nestlé sobre como uma grande empresa escolhe quais startups testar. Na sexta, 27, os painéis reúnem startups e jornalistas de negócios e tecnologia, com cases como Food to Save, Musique, Idea Maker, Treeal e Teros.

### Logística/R$ 60 Mi

A VLI – companhia de soluções logísticas que opera ferrovias, portos e terminais – concluiu, em outubro, a ampliação de sua oficina em Cariacica (ES), marcando mais uma etapa fundamental para atuar como Agente Transportador Ferroviário de Cargas (ATF-C), por meio da infraestrutura da Estrada de Ferro Vitória a Minas (EFVM). Com um investimento de R$ 60 milhões, a modernização vai permitir que o local receba locomotivas para reparos preventivos e corretivos leves, expandindo a eficiência operacional do trecho que conecta o Espírito Santo a Minas Gerais. Com a ampliação, além das manutenções e reparos, a unidade terá infraestrutura para fabricar peças e componentes para vagões, permitindo a realização de uma média de 300 atendimentos por ano. A expansão gerou 60 novos postos de trabalho operacionais e de apoio na unidade, somando-se ao quadro anterior de cerca de 180 profissionais.

### Autos recuam 11,4%

Os emplacamentos de automóveis recuaram 11,4% na primeira quinzena de novembro, contra igual período de 2025. Foram 93.679 unidades, o que representa queda de 12,5% sobre a primeira quinzena do mês anterior (outubro). Já no acumulado do ano, o setor chega a 2.498.140 unidades, com índice de +15,8% acima do mesmo período de 2025 (2.156.563). Explicação é que a antecipação de compras por locadoras e órgãos governamentais atingiu seu ápice em maio e junho. A migração continuada de compradores de carros seminovos para chineses zero-km segue como vetor estrutural ativo, e a eletrificação atingiu novo patamar recorde na quinzena (26,9% do mercado). Fonte é a especializada Bright Consulting.

### Cosméticos/AL

A exportação de cosméticos para a América Latina está mais simples. O governo publicou na terça-feira, 17, decreto que internaliza no Brasil o acordo da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi) que elimina obstáculos técnicos ao comércio desses produtos, sem mexer nas tarifas. Com a publicação, o Brasil se tornou o primeiro signatário a concluir os procedimentos internos para implementação do acordo, firmado em fevereiro de 2026. O documento reúne Brasil, Argentina, Bolívia, Chile, Equador, Paraguai, Peru e Uruguai. O México participou das negociações, mas ainda não aderiu. O mercado regional é estimado em mais de US$ 55 bilhões (ABr).

# PME: quando trocar o ERP básico por uma plataforma robusta?

Marco Vonzodas (*)

Grande parte das pequenas e médias empresas (PMEs) inicia sua trajetória com sistemas de gestão genéricos ou módulos básicos, que dão conta do recado nos primeiros passos. No entanto, conforme o faturamento avança e a operação ganha novas camadas de complexidade, como múltiplos canais de venda ou gestão de estoque mais exigente, a ferramenta que antes organizava a rotina passa a travar o negócio.

Segundo dados da FGV-CIA (Centro de Tecnologia de Informação Aplicada), cerca de 80% das médias empresas brasileiras já utilizam algum sistema integrado de gestão. No entanto, esse indicador cai para 35% e 40% entre micro e pequenas empresas, onde a gestão ainda depende de planilhas isoladas.

O sinal mais claro de alerta surge quando a empresa passa a trabalhar em volta do sistema, e não com ele. Na prática, isso aparece na proliferação de planilhas paralelas, no retrabalho de digitar o mesmo dado em vários lugares e nos fechamentos contábeis e fiscais lentos, dependentes de ajustes manuais e de uma única pessoa que "sabe como tudo funciona".

Soma-se a isso a dificuldade de integração com e-commerce, CRM, bancos e o fisco, além de customizações que travam atualizações legais e relatórios divergentes que fazem cada área obter um número diferente. Quando o gestor precisa perguntar "será que esse número está certo?" antes de tomar uma decisão, o ERP já deixou de ser um aliado.

Esse cenário é reforçado pela edição de 2026 da Pesquisa de Maturidade Digital dos Pequenos Negócios, do Sebrae em parceria com a ABDI (Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial), que registrou a média de 39 pontos em uma escala de 0 a 80. O estudo revelou que 60% das PMEs se enquadra na categoria de "Emergentes", que representa o segundo estágio de digitalização, reunindo negócios que já saíram do nível analógico ou iniciante, mas ainda não integraram a tecnologia de forma estratégica à sua gestão.

Manter um sistema defasado dá a falsa sensação de economia, mas consome recursos silenciosamente. Para enxergar o peso desse "barato que sai caro", o caminho é transformar o incômodo operacional em reais por mês, dividindo a conta em quatro blocos: produtividade perdida da equipe (horas de retrabalho multiplicadas pelo custo/hora com encargos), histórico de erros fiscais e operacionais dos últimos 12 meses, margem das vendas perdidas por ruptura ou atrasos e o custo da decisão tardia, que gera compras erradas e estoque parado.

Ao somar esses fatores em base anual — incluindo os gastos atuais com licenças, infraestrutura e consultores acionados para remendar falhas — e comparar com o investimento em uma plataforma robusta, o diagnóstico costuma ser revelador. Muitas vezes, a empresa já paga o preço de um sistema novo em ineficiência, mas sem receber nenhum dos benefícios.

Não existe um número mágico de faturamento que determine a hora exata da troca, pois o que dita esse movimento são os gatilhos de complexidade. A convivência de mais de uma operação fiscal (indústria, comércio e serviço juntos), logística com múltiplos armazéns e controle de lotes, alto volume de transações, exigência por governança e mudanças regulatórias como a Reforma Tributária são sinais claros de limite. Uma regra prática resume bem esse ponto: se crescer significa contratar mais gente para operar o sistema, e não para vender ou atender melhor, o momento chegou.

A substituição de um ERP costuma despertar receio na equipe por medo de errar, perder relevância ou enfrentar sobrecarga. Para não paralisar a rotina nem gerar atritos, a liderança precisa conduzir a migração como um projeto de negócio, e não apenas de TI. Isso exige o apoio visível da diretoria explicando os motivos da mudança, comunicação honesta e o envolvimento dos usuários-chave desde o início, pois quem participa do desenho compreende o resultado.

Na execução técnica, alguns cuidados garantem uma implantação segura. É fundamental estabelecer um escopo com prioridades claras para não resolver tudo de uma vez e revisar os processos antes da configuração, adotando as melhores práticas nativas da plataforma em vez de replicar vícios antigos. Customizações devem ser evitadas para não bloquear atualizações futuras, fazendo sentido apenas quando realmente giram o ponteiro do negócio.

Antes da virada (go-live), é preciso sanear cadastros e saldos, homologar cenários reais e escolher uma data fora de picos e longe de prazos fiscais críticos, garantindo para a equipe um plano de contingência e treinamento contínuo. Contar com uma consultoria especializada nesse trajeto oferece diagnóstico, domínio fiscal aplicado à realidade brasileira e transferência de conhecimento para que a empresa conquiste autonomia, e não dependência.

Após a entrada em operação, validar o retorno do investimento exige acompanhar, por pelo menos seis meses, métricas comparadas a uma linha de base prévia. Essa avaliação envolve eficiência operacional (fechamento contábil e ciclo pedido-faturamento), conformidade fiscal, resultados do negócio (giro de estoque e visibilidade de margem) e adoção interna, medida pelo uso efetivo dos recursos e recuperação da confiança da gestão nos números.

Para as PMEs que ainda hesitam, o conselho é não decidir no escuro: comece por um diagnóstico para medir o custo real das dores atuais, compare o risco de mudar com o risco de permanecer estagnado e avance em fases com escopo enxuto. Ao ouvir empresas semelhantes que já passaram pelo processo e enxergar a tecnologia como alavanca de crescimento, a organização cria a base necessária para escalar com segurança.

(*) Co-CEO da Okser.

# 24% dos consumidores brasileiros foram vítimas de golpes em compras online

## Perdas médias de R$1.060,21 de acordo com pesquisa da Norton

Pesquisa revela que 53% dos brasileiros compraram de um suposto golpista porque a oferta era boa demais para deixar passar, enquanto metade (50%) dos que usaram um assistente de compras com IA afirma que ele recomendou ou concluiu uma compra de um varejista que não reconheciam na última temporada de festas de fim de ano.



pixelshot_CANVA

De acordo com o 2026 Norton Insights Report: Holiday Scams, 60% dos consumidores brasileiros estão mais preocupados com golpes online durante esta temporada de festas de fim de ano do que no ano passado. E há bons motivos para isso: 33% afirmam ter sido alvo de um golpe enquanto faziam compras online durante as festas de fim de ano, e 73% dos que foram alvos acabaram sendo vítimas.

Entre as principais conclusões do relatório estão:

- 24% dos consumidores brasileiros foram vítimas de um golpe enquanto faziam compras online durante as festas de fim de ano.
- 93% das vítimas de golpes perderam dinheiro, com uma perda média de R$1.060,21.
- 31% dos consumidores brasileiros afirmam que assumem mais riscos ao fazer compras online durante a temporada de festas de fim de ano do que em outras épocas do ano.
- 53% compraram em um site ou de um vendedor que suspeitavam que poderia ser um golpista porque a oferta era boa demais para deixar passar (Geração Z: 66%).
- 44% viram mais anúncios fraudulentos nas redes sociais do que no ano passado.
- 59% afirmam que a quantidade de conteúdo fraudulento e gerado por IA na internet fez com que ficassem mais cautelosos ao fazer compras online nesta temporada.
- 50% dos consumidores brasileiros que utilizaram ferramentas de compras com IA afirmam que, durante a última temporada de festas de fim de ano, uma dessas ferramentas recomendou ou concluiu uma compra em uma loja que não reconheciam.

Muitos consumidores brasileiros estão dispostos a assumir riscos por boas ofertas. O relatório revela que 74% afirmam que as ofertas influenciam suas decisões durante a temporada de festas de fim de ano, embora 64% desconfiem delas. Entre as pessoas entrevistadas:

- 68% comprariam em um site do qual nunca ouviram falar se o preço fosse atrativo.
- 50% arriscariam dinheiro em uma compra de um vendedor de quem suspeitam que possa ser um golpista. Em média, o valor máximo que arriscariam seria de R$372,20.
- 58% tomaram pelo menos uma medida arriscada para conseguir um presente muito procurado, como pagar muito acima do valor de mercado (28%), clicar em um anúncio em uma rede social ou em um e-mail (22%) ou comprar em um site desconhecido (16%).
- 47% chegaram a um site ou vendedor suspeito ao tentar comprar um artigo da moda, como um Labubu, Jellycat ou Copo Térmico Stanley.

"Os golpistas da temporada de festas de fim de ano não contam com o fato de que as pessoas sejam descuidadas. Contam com o fato de que as pessoas tenham pressa ou até mesmo estejam desesperadas para conseguir um presente muito procurado", afirma Iskander Sanchez-Rola, diretor sênior de IA e Inovação na Norton. "Quando parece que uma oferta pode desaparecer, até mesmo os compradores que suspeitam que algo está errado se arriscam. Essa diferença entre saber e agir é onde os golpistas obtêm seus lucros".

### Anúncios fraudulentos são a principal fonte de golpes em compras de fim de ano

Entre os consumidores brasileiros que foram vítimas de golpes em compras de fim de ano, 55% afirmam ter sido enganados por meio de um anúncio fraudulento, 35% em uma plataforma de redes sociais, 33% em um site de terceiros, 25% por e-mail, 18% por telefone e 17% por mensagem de texto.

Alguns dos principais golpes relatados pelas vítimas brasileiras foram golpes em compras online (43%), golpes em plataformas de produtos usados ou de revenda (31%), phishing (24%) e golpes de entrega de encomendas (16%).

### Dados dos Laboratórios de Ameaças da Gen: as lojas online falsas dobraram durante a temporada de festas de fim de ano de 2025

Durante a temporada de festas de fim de ano do ano passado, os produtos de segurança da família de marcas da Gen, incluindo a Norton, impediram mais de 46,7 milhões de tentativas de acesso a lojas online falsas em todo o mundo entre outubro e dezembro de 2025 — o equivalente a cerca de seis bloqueios por segundo. Durante esses três meses, a Gen bloqueou mais de 526.000 domínios da web associados a lojas falsas e protegeu mais de 16,6 milhões de pessoas em todo o mundo.

- As lojas falsas estão se multiplicando. A quantidade de domínios de lojas falsas bloqueados globalmente dobrou, passando de 260.000 durante o trimestre de festas de fim de ano de 2024 para 526.000 em 2025.
- As lojas falsas sobrevivem às festas de fim de ano. Entre as lojas falsas com mais bloqueios em 14 países, quase duas em cada três (64%) continuavam sendo bloqueadas seis meses após serem detectadas pela primeira vez.
- No Brasil, mais de 44.000 domínios foram bloqueados em 2025, um aumento de 96% em comparação com 2024.

"Anteriormente, criar uma loja falsa de comércio eletrônico exigia tempo e certos conhecimentos, mas, com a IA, os golpistas podem colocar em funcionamento uma loja falsa convincente em questão de minutos, com pouco ou nenhum investimento financeiro. Essa facilidade explica por que continuamos observando um aumento de lojas online falsas. Para os compradores, isso significa que um site com aparência profissional já não é prova de que se trata de um negócio legítimo; se você não procurou a loja por conta própria, vale a pena dedicar um tempo para pesquisá-la e confirmar que ela é legítima antes de concluir sua compra", diz Iskander Sanchez-Rola.

### A IA está mudando os hábitos de compras online, mas nem sempre protege as pessoas contra golpes

Muitos consumidores brasileiros estão recorrendo cada vez mais à IA para apoiar suas compras de fim de ano, mesmo que não confiem plenamente que essas ferramentas os ajudem a evitar sites maliciosos. Embora 93% afirmem que usariam um assistente de compras com IA — uma porcentagem especialmente alta —, apenas 55% confiam que a ferramenta reconheceria e evitaria um site fraudulento. 72% já utilizaram um assistente ou agente de compras com IA, e 68% planejam usar uma ferramenta como o ChatGPT para fazer compras durante a temporada de festas de fim de ano.

Entre os brasileiros que utilizaram um assistente ou agente de compras com IA, 50% afirmam que, durante a temporada de festas de fim de ano mais recente, uma dessas ferramentas recomendou ou concluiu uma compra de um varejista que não reconheciam.

### A Norton compartilha dicas para evitar golpes em compras online durante as festas de fim de ano

1. Verifique o site antes de comprar. Procure erros de digitação na URL, pesquise o nome da loja junto com os termos "golpe" ou "avaliações" e use uma ferramenta como o Norton Safe Web para detectar sites maliciosos.
2. Ignore o anúncio e acesse diretamente a loja. Digite o endereço da loja no navegador ou abra seu aplicativo oficial, em vez de clicar em um anúncio nas redes sociais.
3. Use proteção contra golpes baseada em IA. O Norton 360 Deluxe ajuda a detectar links fraudulentos, sites falsos e downloads maliciosos antes que causem danos. Seus recursos de proteção, incluindo o Safe AI, também ajudam a bloquear ações não autorizadas de ferramentas de IA, controlar o acesso aos seus arquivos pessoais e proteger contra links de risco.
4. Escolha métodos de pagamento com proteção. Use um cartão de crédito ou um serviço de pagamento com proteção ao comprador. Evite vendedores que solicitem transferências bancárias, cartões-presente ou criptomoedas.
5. Rastreie suas entregas pelos canais oficiais. Consulte o status da entrega no aplicativo da loja ou da transportadora, e não por meio de links incluídos em mensagens de texto ou e-mails.

O relatório completo 2026 Norton Insights Report: Holiday Scams está disponível (em inglês) em us.norton.com/blog/research/holiday-scams-insights-report-2026.

# NOVACKI INDUSTRIAL S/A

CNPJ 13.284.642/0001-01 - NIRE 35300668448

**Ata da 26ª Assembleia Geral Extraordinária**

**Data, Hora e Local:** 30/12/2025, às 10:30 hs., na sede social, na av. Dr Hugo Beolchi, nº 445, sala 23, Vila Guarani, São Paulo/SP, CEP 04.310-030. **Convocação:** "carta-convite" dirigida a todos os acionistas. **Presença:** Totalidade dos acionistas representantes do Capital Social. **Mesa:** Mauro Novacki - Presidente, Vera Yvone Coradin Novacki - Secretária. **Ordem do Dia: a)** Alteração do número de membros da Diretoria; **b)** Eleição do novo membro da Diretoria e fixação da sua remuneração; **c)** Inclusão de novos objetos sociais; **d)** Alteração e Consolidação do Estatuto Social**; e)** Outros assuntos de interesse social. **Deliberações Tomadas Por Unanimidade: a)** Após debater sobre o tema, foi aprovada a alteração da quantidade de membros que compõem a Diretoria da Sociedade de 3 para 04 membros, sendo composto assim por um Diretor Presidente e três Diretores Vice-Presidentes. Face ao decidido, o caput do artigo decimo segundo do Estatuto Social passa a ter a seguinte redação assim consolidada: "**Artigo 12º -** A Sociedade será administrada por uma Diretoria, que será composta por 04 membros, pessoas físicas, acionistas ou não, residentes no País, eleitos em Assembleia Geral dos Acionistas, sendo 01 **Diretor Presidente** e 03 **Diretores Vice-Presidentes"; b)** Fica eleito para o terceiro cargo de Diretor Vice-Presidente, pelo mesmo período da diretoria eleita na 19ª AGE realizada em 01/02/2024, com registro sob nº 1615182 em 07/02/2024 na **Junta Comercial do Estado do Amazonas,** o Sr.: **Tadeu Jose Pacheco,** RG nº 3.241.812-0 SSP/PR, CPF/MF nº 485.876.809-00, residente e domiciliado em União da Vitoria/PR, como **Diretor Vice-Presidente,** o qual assina o Termo de Posse neste ato e declara, sob as penas da Lei, que não está impedido de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública ou a propriedade. **c)** Como decorrência da realização do plano de manejo se faz necessária a inclusão de novos CNAEs no objeto social da empresa. Fica aprovada a inclusão dos seguintes CNAEs: 02.10-1-07 - **Extração de Madeira em Florestas Plantadas;** 02.20-9-01 **Extração de Madeira em Floresta Nativas;** 02.30-6-00 **Atividades de Apoio a Produção Florestal;** 43.13-4-00 **Obras de Terraplanagem.** Os novos CNAEs farão parte do Estatuto. **d)** O Estatuto Social será consolidado como anexo II à presente Ata, dispensada sua transcrição na presente ata, o qual foi lido perante os acionistas e aprovado por estes, por unanimidade de votos e sem quaisquer restrições; **Lavratura e Leitura da Ata:** Como ninguém mais se manifestasse, o Presidente fez um resumo dos trabalhos e deliberações do dia, agradeceu a participação dos presentes e deu por encerrada a Assembleia, da qual eu, Secretária da Reunião, lavrei a presente Ata às fls. 04 e 05, do Livro 02 desta empresa, que foi lida e aprovada, e segue assinada por mim e pelo Presidente. **Os acionistas assinam lista de presença em caderno específico.** ***Vera Yvone Coradin Novacki - Secretária da Mesa, Mauro Novacki - Presidente da Mesa.*** JUCESP nº 59.895/26-3 em 02.03.2026. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral. **Estatuto Social. Capítulo I - Denominação - Sede - Foro - Objeto. Artigo 1º -** A sociedade é por ações, regida pelo Estatuto Social e legislação pertinente, e denomina-se **Novacki Industrial S.A. Artigo 2º** - A sociedade tem sua sede e foro no Município de São Paulo, (SP), na Rua Hugo Beolchi, nº 445, sala 23, Bairro Vila Guarani (Z SUL), CEP 04310-030, podendo a critério da Diretoria, criar a extinguir filiais, escritórios e depósitos em qualquer lugar do país, ou no estrangeiro. **§ Único** - a) A sociedade possui as seguintes filiais, sendo destacado para cada uma delas o capital de R$ 50.000,00, para efeitos fiscais: 1) **Filial Porto União -** Rua Expedicionário Eugenio Alves de Almeida, 702, Bairro Santa Rosa, Porto União/SC - CEP 89.400-000; 2) **Filial Borba -** Rua Projetada Rb IV, nº 202, Bairro São Sebastião, Borba (AM) - CEP 69.200-000; 3) **Filial Jaraguá do Sul -** Rua José Theodoro Ribeiro, nº 1.967, bairro Ilha da Figueira, Jaraguá do Sul/SC, CEP 89.258-001; **Artigo 3º -** O prazo de duração da sociedade é por tempo indeterminado. **Artigo 4º -** A sociedade tem por objetivo o comércio e industrialização de pasta mecânica, papel, papelão e afins, prestação de serviços, importação e exportação, bem como a exploração do ramo agropecuário em geral, a exploração de atividades agroflorestais com extração de árvores de reservas florestais nativas, em formação, crescimento, desenvolvimento e reflorestamento, extração e plantio de erva-mate, bem como a comercialização de madeiras em toros, podendo participar de outras sociedades como acionista ou quotista, e ainda, extração de madeira em florestas plantadas; extração de madeira em floresta nativas; atividades de apoio a produção florestal; obras de terraplanagem. **Capítulo II - Capital e Ações. Artigo 5º -** O capital social, expresso em moeda nacional, é de R$ 16.650.567,00 representado por 16.650.567 ações ordinárias nominativas, sem valor nominal. **Artigo 6º -** A sociedade poderá emitir certificados múltiplos de ações e provisoriamente cautelas representativas, assinadas obrigatoriamente pelo Diretor Presidente e ou por dois Diretor Vice-Presidente, permitida a chancela mecânica, conforme legislação vigente. **Artigo 7º -** Cada ação ordinária nominativa dará ao seu titular o direito a 01 voto nas Assembléias Gerais. **Artigo 8º -** Os acionistas, titulares das ações ordinárias, não poderão vender, ceder ou alienar as respectivas ações para terceiros, sem antes oferecê-las aos demais acionistas, que terão direito de adquiri-las, atendendo a proporção da participação acionária de cada um na sociedade. Caso qualquer dos acionistas não se interesse em adquirir as ações ofertadas, no todo ou em parte, ocorrendo sobras, o direito de adquirir será dos demais acionistas. Caso não exista interesse por parte dos acionistas, poderão ser as ações vendidas, cedidas ou alienadas para terceiros em geral, ao mesmo preço e condições ofertadas para os acionistas. **§1º** - Para tanto, o acionista que desejar vender suas ações ordinárias, ou que pretender aceitar ofertas de terceiros para comprá-las, deverá comunicar tal fato por carta protocolada à sociedade e aos demais acionistas, com indicação do número de ações a serem negociadas, do preço pretendido, das condições de pagamento, do nome do pretendente e das demais condições da proposta. **§2º** - Os acionistas notificados das condições de venda deverão, dentro de 15 dias, contados do recebimento da notificação, exercer o direito de preferência que lhes é assegurado, confirmando para tanto sua intenção em comprar as ações, o que deverá se dar, por escrito, dentro daquele prazo de 15 dias. Nessa hipótese, a transferência das ações deverá se formalizar dentro dos 05 dias que se seguirem ao término do prazo de 15 dias. **§3º** - Transcorridos os 15 dias supra referidos, havendo sobras de ações pelo não interesse de acionistas, serão os demais acionistas notificados das sobras existentes, cabendo aos mesmos o direito de adquiri-las no prazo de 10 dias, contados a partir da notificação, devendo confirmar para tanto sua intenção em comprar as sobras, o que deverá se dar, por escrito, dentro daquele prazo de 10 dias. Nessa hipótese, a transferência das ações deverá se formalizar dentro dos 05 dias que se seguirem ao término do prazo de 10 dias. **§4º** - Respeitada a preferência assegurada aos acionistas, e decorridos os prazos aludidos, sem que a preferência seja exercida, o acionista poderá livremente negociar suas ações com o pretendente por ele indicado, desde que a transação se concretize, com a devida instrumentação, dentro de 30 dias subseqüentes ao término dos prazos supra referidos, obedecidas as condições de preço, forma e prazo de pagamento constantes da proposta de venda. **§5º** - Não obstante o direito de preferência assegurado, qualquer acionista poderá livremente transferir suas ações, no todo ou em parte, sem que esteja obrigado à notificação prévia dos demais acionistas, desde que a transferência seja: A) A favor de outro acionista da sociedade; B) Através de doação ou adiantamento de legítima para herdeiros necessários. **§6º** - Em qualquer hipótese, se o acionista a favor do qual tenha sido garantido o direito de preferência não confirmar a intenção em adquirir as ações ofertadas, o acionista interessado na alienação poderá retirar por completo a proposta de venda. **§7º** - A comunicação da venda à sociedade é condição essencial e indispensável para a eficácia e validade da transação, a fim de que a sociedade fiscalize a transferência, de forma que seja respeitado o direito de preferência aqui ajustado e para que fique documentado o atendimento das condições de preço, prazo e forma de pagamento constantes da proposta de venda. **Capítulo III - Assembléias Gerais. Artigo 9º -** A Assembléia Geral, convocada e instalada na forma da lei e deste Estatuto, tem poderes para decidir todos os negócios relativos ao objeto social e tomar as resoluções que julgar convenientes na defesa dos interesses sociais. **§ Único** - A Assembléia Geral será convocada e instalada pelo **Diretor Presidente** ou pelo **Diretor Vice-Presidente,** sendo presidida e secretariada por diretores, escolhidos na ocasião, ressalvado o direito de convocação na forma da lei e do Estatuto. **Artigo 10º** - A Assembléia Geral reunir-se-á ordinariamente, nos quatro primeiros meses após o término de cada exercício social e, extraordinariamente, sempre que exigirem a lei e os interesses sociais. **Artigo 11º** - As deliberações nas Assembléias serão tomadas por maioria absoluta de votos, ressalvadas as exceções previstas na Lei nº6.404/76, sendo que a qualidade de acionista deverá ser antecipadamente provada na forma da lei. **Capítulo IV - Diretoria. Artigo 12º -** A Sociedade será administrada por uma Diretoria, que será composta por 04 membros, pessoas físicas, acionistas ou não, residentes no País, eleitos em Assembléia Geral dos Acionistas, sendo 01 **Diretor Presidente** e 03 **Diretor Vice-Presidente. Artigo 13º** - O mandato da Diretoria será de 03 anos, permitida a reeleição, os quais serão investidos em suas funções mediante assinatura do Termo de Posse lavrado no Livro de Atas de Reuniões de Diretoria, devendo permanecer em seus cargos até a investidura da nova Diretoria eleita. **Artigo 14º** - A Assembléia Geral fixará remuneração global, anual ou mensal para Diretoria, a ser decidida em reunião própria, ou poderá deliberar remunerações e condições de reajustes de forma individual. No caso de acumulação de cargos a remuneração será para apenas 01cargo, vedada a acumulação. **Artigo 15º** - Caso vagar qualquer dos cargos da Diretoria o preenchimento será feito pela própria diretoria, até que a Assembléia Geral eleja substituto para complementação do mandato, sendo que a realização da Assembléia deverá ocorrer no prazo máximo de até 90 dias após a vacância. **§ Único** - Em caso de renúncia coletiva da Diretoria, novos membros serão eleitos e empossados em Assembléia Geral, com mandato complementar pelo tempo que restaria a Diretoria renunciante. **Artigo 16º** - As reuniões da diretoria serão realizadas sempre que necessárias aos interesses sociais. **§ Único** - As reuniões da Diretoria serão convocadas por qualquer um de seus membros, através de carta, ou telegrama, com antecedência mínima de 24 hs. **Artigo 17º** - A Diretoria tem poderes e atribuições que a lei e o Estatuto lhes confere para assegurar o perfeito funcionamento da sociedade, deliberando de forma conjunta o seguinte: I) Fixar a orientação geral dos negócios e diretrizes a serem executados pelos Diretores, deliberando suas funções e atribuições; II) Deliberar quanto a instalação e extinção de filiais, escritórios e depósitos; III) Deliberar quanto a investimentos em projetos de expansão, modernização e aperfeiçoamento, bem como decidir quanto ao orçamento anual de inversões em investimentos e nas atividades operacionais, financeiras e administrativas; IV) Deliberar quanto a participação da sociedade em outras sociedades, ou alienação dessas participações, decidindo quanto a constituição, fusão, cisão, incorporação ou extinção de sociedades subsidiárias, coligadas e/ou interligadas. V) Deliberar quanto à outorga e/ou constituição de quaisquer garantias e/ou ônus reais ou pessoais pela sociedade, inclusive hipoteca, alienação fiduciária, caução, penhor, aval e fiança em beneficio da sociedade e/ou de suas subsidiárias, controladas e/ou coligadas; VI) Deliberar quanto a contratação de empréstimos bancários ou particulares, o penhor mercantil, industrial ou de outra natureza, bem como a contratação de serviços de terceiros que envolvam a responsabilidade financeira e econômica da sociedade. VII) Deliberar quanto a contratação de auditores independentes. VIII) Deliberar quanto a compra ou alienação de bens moveis e imóveis integrantes ao Ativo Permanente da sociedade. **Artigo 18º** - Compete aos Diretores, ressalvados os atos de competência privativa e respeitadas as exceções, obedecer às normas estatutárias e executar as deliberações da Assembléia Geral e da Diretoria, representando a sociedade ativa e passivamente, judicial e extrajudicialmente; **Artigo 19º** - Ressalvados os atos de competência da Diretoria, compete isoladamente aos Diretores: I) Ao **Diretor Presidente** compete, isoladamente, alem das atribuições estabelecidas em lei e neste Estatuto; a) Exercer a alta administração da sociedade, tomando as decisões e zelando pelo cumprimento dos objetivos sociais; b) Representar a sociedade junto a outras sociedades onde possua participação como acionista ou quotista; c) A direção geral dos setores administrativo, financeiro, comercial e industrial da sociedade; d) Fiscalizar o desenvolvimento dos negócios sociais, propondo a analise e a discussão de projetos, orçamentos, estratégias e diretrizes; e) Convocar e presidir as reuniões da Diretoria, bem como orientar e supervisionar suas atividades; f) Convocar Assembléia Geral, Ordinária ou Extraordinária, quanto entender necessárias. II) Aos **Diretores Vice-Presidente** compete, isoladamente, alem das atribuições estabelecidas em Lei e neste Estatuto: a) Coordenar e supervisionar as atividades, planos e estratégias da sociedade aprovados pela Assembléia Geral e Diretoria; b) Executar e orientar a política geral de pessoal, incluídas as admissões e demissões; c) Substituir o **Diretor Presidente** em sua eventual falta, ausência ou impedimento; d) Convocar Assembléia, Ordinária ou Extraordinária, quando entender necessário; e) Fixar a política da empresa, notadamente no que tange ao mercado, a investimentos, a clientes, a terceiros e quaisquer outros negócios da sociedade; executar a direção geral do setor comercial; executar a política de "marketing" e de comercialização dos produtos da companhia; f) Coordenar a integração das atividades da Diretoria junto aos acionistas, titulares de ações ordinárias; g) Auxiliar o **Diretor Presidente** em suas atribuições individuais; h) Orientar e supervisionar a execução da política administrativa, financeira, industrial e comercial da sociedade, conforme poderes e funções que lhes serão atribuídas pela Diretoria, em reunião própria; i) A elaboração de normas para orientação dos setores que serão responsáveis. **Artigo 20º** - Os atos a seguir descritos, somente, para valores até R$ 5.000.000,00 terão plena eficácia e validade quando assinados isoladamente pelo **Diretor Presidente,** ou em conjunto de dois **Diretor Vice-Presidente.** I. A outorga e/ou constituição de quaisquer garantias e/ou ônus reais ou pessoais pela sociedade, inclusive hipoteca alienação fiduciária, caução, penhor, aval e fiança em beneficio da sociedade e/ou de suas subsidiárias, controladas e/ou coligadas; II. A contratação de empréstimos bancários ou particulares, o penhor mercantil, industrial ou de outra natureza, bem como a contratação de serviços de terceiros que envolvam a responsabilidade financeira e econômica da sociedade. III. Outorga de mandatos com poderes de gerencia e administração, bem como os necessários para assinaturas de escritura de compra e venda de imóveis, os quais deverão ser outorgados por instrumento público, contendo obrigatoriamente prazo determinado e poderes especiais para os atos. **Artigo 21º** - A emissão de cheques e notas promissórias, os aceites de duplicatas, letras de cambio e títulos de credito em geral, as ordens de pagamento, endossos de cheques, duplicatas, notas promissórias, letra de cambio e os recibos de quitação, deverão obrigatoriamente ser assinados por: a) Diretor Presidente ou Diretor Vice-presidente; ou b) por um Diretor em conjunto com um Procurador, ou, c) por dois Procuradores devidamente habilitados. **Artigo 22º** - A emissão de duplicatas e letra de cambio, o endosso de duplicatas, cheques, notas promissórias, letras de cambio e outros títulos a ordem para deposito, caução, descontos ou cobrança para credito nas contas bancárias da sociedade e nos recibos de pagamentos efetuados em forma de cheque nominativos ou outros títulos a ordem da sociedade, deverão obrigatoriamente ser assinados por: a) Diretor Presidente ou Diretor Vice Presidente; ou b) por um Diretor em conjunto com um Procurador, ou, c) por dois Procuradores devidamente habilitados. **Artigo 23º** - É expressamente vedado e será nulo de pleno direito o ato praticado por qualquer **Diretor** ou **Procurador** da sociedade que a envolva em obrigações relativas a negócios e operações estranhos aos objetivos sociais, tais como avais, fianças, abonos e outras garantias de favor a terceiros. **§ Único** - Por Deliberação da Diretoria será permitida a prestação de fiança, aval ou outra garantia em favor para empresas coligadas, interligadas, controladas ou controladoras, sendo obrigatório em tal hipótese a assinatura do **Diretor Presidente em Conjunto com um Diretor Vice-Presidente,** quando se tratar de valores acima de R$ 5.000.00,00 nos termos do **Artigo 20º. Artigo 24º** - Os instrumentos de mandato "ad judicia" para representação em juízo, com poderes para transigir, desistir, receber, dar quitação e firmar compromissos poderão ser assinados por qualquer um dos **Diretores** e por prazo indeterminado. **Capítulo V - Do Conselho Fiscal. Artigo 25º** - O Conselho Fiscal, não permanente, compõe-se de 03 membros titulares e de 03 suplentes, brasileiros e domiciliados no país. **Artigo 26º** - Compete ao Conselho Fiscal as atribuições por lei conferidas, sendo que funcionará quando assim deliberar a Assembléia Geral, elegendo seus membros e honorários respectivos, que terão mandatos até a primeira Assembléia Geral Ordinária que vier a se realizar. **Capítulo VI - Do Exercio Social. Artigo 27º** - O exercício social compreende-se entre 1º de janeiro e 31 de dezembro de cada ano. **Artigo 28º** - Ao fim de cada exercício a Diretoria elaborará, com observância dos preceitos legais, as seguintes demonstrações financeiras: a) Balanço Patrimonial; b) Demonstrações dos Lucros ou Prejuízos Acumulados; c) Demonstrações do Resultado do Exercício; d) Demonstrações dos fluxos de caixa dos exercícios. **§ Único** - Juntamente com as demonstrações financeiras, a Diretoria apresentará à AGO proposta para destinação do lucro líquido, com observância do disposto no Estatuto e na Lei. **Artigo 29º** - O lucro líquido apurado na forma do artigo 191 da Lei 6.404/76 terá a seguinte destinação: a) 5% para a constituição da reserva legal que não excederá a 20% do capital social; b) 25% para distribuição de dividendo obrigatórios; c) 5% para constituição de uma reserva para investimentos e capital de giro, limitada em conjunto com as demais reservas ao valor do capital social; d) O saldo terá destinação dada pela Assembléia Geral. **§ Único** - A Assembléia Geral poderá deliberar sobre a distribuição de dividendos, por conta de reservas de lucro pré-existentes ou de lucros acumulados de exercícios anteriores, assim mantidos por deliberação da Assembléia Geral, depois de atribuído no exercício aos acionistas o dividendo obrigatório. **Artigo 30º** - O dividendo será pago, salvo deliberação em contrário da Assembléia Geral, no prazo de até 60 dias da data que for deliberado, sendo que os dividendos não reclamados em 03 anos prescreverão em favor da sociedade. **Capítulo VII - Dissolução - Liquidação - Extinção. Artigo 31º** - A sociedade entrará em liquidação, dissolução e/ou extinção nos casos previstos em lei ou em virtude de deliberação da Assembléia Geral, competindo à Assembléia Geral estabelecer o modo de liquidação, elegendo o liquidante e deliberando sobre o funcionamento do Conselho Fiscal para o período de liquidação, com eleição dos respectivos membros, fixando-lhes a remuneração. SP, 30/12/2025. **Mauro Novacki, Vera Yvone Coradin Novacki**.

**NOTIFICAÇÃO EXTRAJUDICIAL DE QUITAÇÃO DE CONTRATO**

**NOTIFICANTE: COOPERATIVA DE CRÉDITO, POUPANÇA E INVESTIMENTO DA REGIÃO DAS FLORES, DAS ÁGUAS E DOS VENTOS SP – SICREDI FORÇA DOS VENTOS SP,** instituição financeira cooperativa, regularmente inscrita no CNPJ/MF sob o nº 57.647.653/0001-84, com sede e foro na Avenida Lauro de Carvalho, nº 872, Centro, na cidade de Jaguariúna, Estado de São Paulo, CEP 13.910- 025. **NOTIFICADAS: ALPHADENTE SERVIÇOS ODONTOLÓGICOS LTDA.,** pessoa jurídica de direito privado, regularmente inscrita no CNPJ/MF sob o nº 28.081.643/0001-26, Telefone (11) 9 9941-4577, (11) 9 94861-0639, endereço eletrônico luiz@bcfox.com.br, na pessoa de sua representante, **Sra. Betina Daher Pereira** e **BETINA DAHER PEREIRA**, brasileira, divorciada, unida estavelmente, administradora, regularmente inscrita no CPF/MF sob o nº 286.074.298-09, Telefone (11) 9 8586-2883, endereço eletrônico não informado, residente e domiciliada no endereço Avenida Irmãos Vassemnan, nº 275, Condomínio Mirante de Bragança, Quadra A - Lote 29, Bairro Residencial Mirante de Bragança, na cidade de Bragança Paulista, Estado de São Paulo, CEP 12.916-762. Em 23 de fevereiro de 2024, a empresa NOTIFICADA, emitiu, em favor da Cooperativa Credora, a Cédula de Crédito Bancário **C40620244-0**, no valor de **R$ 1.750.000,00 (Um milhão, setecentos e cinquenta mil reais)**, figurando NOTIFICADA, Sra. **Betina,** como avalista e devedora fiduciante/ solidária da operação. Na oportunidade, a operação em questão restou garantida pelo imóvel matriculado sob o **nº 63.423, do Serviço de Registro de Imóveis de Bragança Paulista/SP.** Após observado o procedimento extrajudicial e de leilão público estabelecidos pela Lei nº. 9.514/1997, sem que houvesse êxito na alienação do bem, a NOTIFICANTE **dá plena e geral QUITAÇÃO às NOTIFICADAS** da totalidade do débito correspondente à operação de crédito mencionada anteriormente. Caso as NOTIFICADAS ainda exerçam a posse direta sobre o imóvel em questão, matrícula **nº 63.423, do Serviço de Registro de Imóveis de Bragança Paulista/SP,** serve também a presente **NOTIFICAÇÃO EXTRAJUDICIAL** para que providenciem a desocupação do bem, no prazo máximo de **30 (trinta) dias,** contados do recebimento desta. Caso contrário, a NOTIFICANTE adotará todas as medidas judiciais cabíveis para resguardar seus direitos decorrentes da propriedade, em especial, para sua legítima imissão na posse do imóvel. Bragança Paulista/SP, 18 de novembro de 2026. **COOPERATIVA DE CRÉDITO, POUPANÇA E INVESTIMENTO DA REGIÃO DAS FLORES, DAS ÁGUAS E DOS VENTOS SP – SICREDI FORÇA DOS VENTOS SP**

Edital de Citação - Prazo de 20 dias. Processo Nº 1005214-30.2023.8.26.0363. O Dr. Emerson Gomes de Queiroz Coutinho, Juiz de Direito da 1ªVC, do Foro de Mogi Mirim, Estado de São Paulo, na forma da Lei, etc. Faz Saber a **CICERO REINALDO DE LIMA**, CPF: 278.956.848-09, que lhe foi proposta uma ação de Procedimento Comum no valor de R$ 4.880,76, requerida por **Concessionária Rota das Bandeiras S.A.** Encontrando-se o mesmo em lugar incerto e não sabido, foi determinada a sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais.

Empresas & Negócios

Publicidade Legal

# 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.

# 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.

EDITAL DE CITAÇÃO - PRAZO DE 30 DIAS. PROCESSO Nº **1001522 90.2020.8.26.0019**. O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 1ª Vara Cível, do Foro de Americana, Estado de São Paulo, Dr(a). RODRIGO DE CASTRO CARVALHO, na forma da Lei, etc. FAZ SABER que o BANCOVOTORANTIM S.A., inscrito no CNPJ/ME nº 59.588.111/0001-03, com sede na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Avenida das Nações Unidas, nº14 171 Torre A, 18º andar, Vila Gertrudes, CEP 04794-000, na pessoa de seu(s)representante(s) legal(is), propôs uma AÇÃO DE BUSCA E APREENSÃO em face de **THIERRY PATRIK KAMISKI ANDRELI**, ante o inadimplemento da Cédula de Crédito Bancário nº (12) 08700 0119627, firmada entre as partes, para o fim de ser consolidada a posse e a propriedade do veículo MARCA/MODELO:PEUGEOT/PARTNER ESCAPADE 1.6 16V FLEX 4P (AG) Completo, ANO DE FABRICAÇÃO/MODELO: 2010/2011, COR: PRATA, PLACA: ETK7976,CHASSI: 8ADGJN6AVBG517449, RENAVAM: 25494 3764, garantido em alienação fiduciária em favor da Instituição Financeira Autora. Tendo o veiculo sido apreendido aos 05/06/2020 e, diante das infrutíferas tentativas de localização do Réu, foi determinado sua citação por edital, nos termos do artigo 256, II do atual Código de Processo Civil, para que, NO PRAZO DE 15 DIAS, a contar do decurso do prazo do presente, APRESENTAR CONTESTAÇÃO, advertindo se que será nomeado curador especial em caso de revelia (art. 257, IV, CPCivil). NADA MAIS. Dado e passado nesta cidade de Americana, aos 29 de outubro de 2025.

Edital de Citação - Prazo de 20 dias. Processo Nº 1014414-56.2023.8.26.0009 O(A) Dr. Anderson Antonucci , MM, Juiz(a) de Direito da 1ªVC, do Foro de Vila Prudente/SP, na forma da Lei, etc. Faz Saber ao correu **Aberoaldo José da Silva** , CPF: 038.739.704-30 que lhe foi proposta uma ação de Procedi mento Comum Cível por parte de **Concessionária Rota das Bandeiras S/A**, refe rente ao valor de R$ 5.992,55. Encontrando se o corréu em lugar incerto e não sabido, foi determinado sua Citação, por Edital, para os atos e termos da ação proposta e para que, no prazo de 15 dias, que fluirá após o decurso do prazo do presente edital, apresente resposta. Não sendo contestada a ação, o réu será considerado revel, caso em que será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais.

O JORNAL CERTIFICA AS PUBLICAÇÕES LEGAIS COM PONTUALIDADE E TRANSPARÊNCIA, GARANTINDO A SEGURANÇA JURÍDICA.

**AFINAL, O JORNAL É LEGAL.**

LUZ



cenp Fórum da Autorregulação do Mercado Publicitário

ANJ ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNAIS

abra legal ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS AGÊNCIAS E VEÍCULOS ESPECIALIZADOS EM PUBLICIDADE LEGAL

adjoriBR JORNAIS DO INTERIOR

# Black Friday: dados de estoque e entrega podem definir quais lojas a IA recomenda

Com ferramentas que pesquisam preços e comparam lojas, informações sobre produtos e sua disponibilidade ganham maior peso na jornada de compra do consumidor brasileiro. A disputa pelo consumidor na Black Friday passa também pelas respostas da inteligência artificial (IA). Nos Estados Unidos, a Adobe projeta um crescimento de 130% nas visitas a sites varejistas a partir de links apresentados por ferramentas de IA, entre novembro e dezembro deste ano, em relação ao mesmo período de 2025. O indicador considera o tráfego direcionado por esses serviços, e não compras realizadas dentro deles. No Brasil, a Confi/Neotrust estima que o e-commerce movimente R$ 13,3 bilhões entre 26 e 29 de novembro, alta de 20,7%.

Para Alexsandro Monteiro, diretor executivo de Retail e Alianças Estratégicas da FCamara, ecossistema de inovação e tecnologia, o avanço dessas ferramentas exige que o varejo brasileiro reveja como apresenta suas ofertas. Preço competitivo e campanha de divulgação devem estar acompanhados de informações completas sobre o produto, estoque atualizado e condições de entrega acessíveis aos sistemas que auxiliam o consumidor.

"Muitas empresas estão utilizando a IA para ganhar eficiência interna, mas ainda se preparam pouco para vender por meio dela. Um primeiro passo é padronizar os atributos do catálogo, como marca, modelo, tamanho e voltagem, e também identificar corretamente as variações de cada item. Uma descrição genérica pode impedir que a ferramenta reconheça que aquele produto atende ao que o consumidor procura", explica Monteiro.

Na prática, um consumidor pode pedir à IA que encontre um produto e compare as condições de diferentes vendedores. Segundo Monteiro, essa avaliação pode reunir características do item, preço, disponibilidade, prazo de entrega e reputação da loja. A falta desses parâmetros pode diminuir a presença do varejista nas recomendações feitas pela ferramenta.

**Como a IA decide qual loja recomendar**

Os agentes ampliam essa possibilidade ao executar tarefas em nome do usuário, podendo progredir da pesquisa à compra quando há suporte da ferramenta e integração com o vendedor. Na avaliação de Monteiro, estruturar o ecossistema para essa interação envolve definir quais produtos serão ofertados, como os dados serão atualizados e até onde a operação consegue atender.

A comparação automatizada requer uma visão conjunta dos canais de venda. As ferramentas podem confrontar o preço de uma mercadoria no e-commerce próprio, em marketplaces e nas lojas concorrentes, além de consultar seu histórico. Planejar as promoções separadamente pode deixar o varejista menos competitivo ou pressioná-lo a reduzir preços durante o pico de vendas, comprometendo, assim, a margem.

**Estoque e entrega para uma demanda inesperada**

Outro desafio é absorver a demanda gerada pela exposição das ofertas nesses serviços. Uma recomendação pode atingir consumidores que não estavam previstos nas campanhas delimitadas por público, região e orçamento. Para Monteiro, o planejamento deve considerar margens de segurança no estoque e prazos de entrega compatíveis com a capacidade logística de cada região.

Antes da campanha, a recomendação é verificar se as atualizações das ofertas chegam às ferramentas de IA e aos canais em que os produtos são comercializados.

"Quem consulta a oferta deixa de ser apenas uma pessoa. Preço, promoção, estoque e prazo precisam estar em formato que a ferramenta consiga ler e refletir as condições válidas em cada canal. Quando o agente pode concluir a compra, um dado desatualizado pode gerar um pedido que a loja não consegue cumprir. Por isso, a preparação para vender por meio da IA precisa conectar a campanha à capacidade real da operação", conclui Monteiro.

# Via Digital Motors

Lucia Camargo Nunes (*)

## Tank 400 é a proposta premium híbrida flex plug-in da GWM

A GWM amplia sua atuação no Brasil com o Tank 400, marcando sua entrada no segmento de SUVs de luxo. O utilitário híbrido plug-in flex chega por R$ 389 mil, combinando um motor 2.0 turbo à propulsão elétrica para entregar 394 cv de potência.

Com 4,96 metros de comprimento e design "zero curvas", o modelo prioriza o conforto com uma suspensão independente recalibrada e porta do bagageiro com fechamento por sucção. O interior tecnológico traz central multimídia de 15,6" e um compartimento térmico de 5,4 litros no console. Embora o consumo de etanol e gasolina seja elevado, o sistema suporta recarga rápida de 30% a 80% em 24 minutos.



*GWM TANK 400.*

## Nova imagem do Argo X é revelada

A Fiat revelou imagens do Novo Argo X, modelo que inaugura a nova linguagem global de design da marca no Brasil e que deve chegar ainda este ano. No design, a inédita cor verde Pistacchio, a logomarca centralizada e assinatura luminosa em "X" com conceito de pixel nos faróis e lanternas.

Posicionado ao lado do Argo atual, o lançamento, com produção em Betim (MG) amplia a oferta da montadora em um segmento altamente competitivo.

## Baic inicia a venda de dois modelos elétricos no Brasil

A chinesa Baic (sigla de Beijing Automotive Group Co) estreou oficialmente no mercado brasileiro com o lançamento do SUV elétrico Arcfox T1 (hatch elétrico de 95 cv, 283 km de autonomia e preços a partir de R$ 129.900), e o início da pré-venda do crossover premium Arcfox T5 Max (252 cv e 362 km de alcance), por R$ 219.990.

A operação local já ganha escala com a formação de uma rede própria de concessionárias, além de acordos estratégicos voltados ao atendimento e ao suporte de pós-venda. Com o lançamento da nova linha, a Baic aposta na eletrificação e em sua vasta experiência industrial multimarca para conquistar o consumidor nacional.



*Baic Arcfox T1.*

## Anfavea quer frear avanço chinês e nacionalizar mais componentes

A Anfavea defende a criação de um programa Mover 2 em 2027 para enfrentar o avanço chinês e as rápidas mudanças tecnológicas. Durante o 33º Congresso AutoData Perspectivas 2027, o presidente da entidade Igor Calvet alertou para o futuro delicado da cadeia nacional, já que etapas locais do processo produtivo respondem hoje por apenas 15% a 20% de toda a fabricação. O restante do processo é dominado por tecnologias importadas, como baterias e sistemas de segurança avançados.

O objetivo é combater a crescente montagem de veículos via kits importados (CKD/SKD), que ameaça a cadeia nacional de autopeças. A entidade também busca elevar o imposto de importação para 35% e alerta sobre incertezas no orçamento para renovação de pesados.

## Premiação destaca melhores marcas e carros de 2026

O Prêmio Trend Car 2026, em sua 6ª edição organizada pelo Guia do Carro, destacou o domínio dos grupos Stellantis, Renault Geely e GWM no mercado automotivo. A Via Digital compõe o júri feminino da premiação. Juntas, essas três fabricantes conquistaram 12 dos 21 troféus. Entre as homenagens principais, a GWM foi eleita a Melhor Montadora, enquanto a Geely garantiu o título de Tendência Automotiva.

Entre os destaques individuais foram eleitos o Hyundai i20 como Carro Compacto e o Jeep Avenger como Crossover Urbano. No segmento de eletrificados, sobressaíram-se o Geely EX2, o GWM Ora 5 e os SUVs Haval H6 e H7. O volume de vitórias dessas marcas espelha as novas dinâmicas de vendas no Brasil.




*Prêmio Trend Car.*

## Feira de caminhões bate novos recordes

A 25ª Fenatran encerrou com números recordes, gerando mais de R$ 16 bilhões em negócios e superando a edição anterior. O evento reuniu 70 mil visitantes, 700 marcas e 13 montadoras no São Paulo Expo.

Além de revelar mais de 60 lançamentos, a feira foi palco de anúncios de investimentos superiores a R$ 6 bilhões na indústria nacional. Montadoras tradicionais, como Volvo e DAF, somaram bilhões em vendas, enquanto as estreantes BYD e Sany surpreenderam ao esgotar seus estoques de caminhões elétricos. O resultado reafirma a força do transporte rodoviário e o papel estratégico da Fenatran no setor..

**(*) - É economista e jornalista especializada no setor automotivo, editora do portal www.viadigital.com.br e do canal @viadigitalmotors no YouTube. E-mail: lucia@viadigital.com.br**

# Importações brasileiras crescem 5% em 2026, puxadas por veículos eletrificados e produtos de tecnologia

Levantamento da eComex com dados do MDIC aponta aumento de US$ 5,3 bilhões nas importações de veículos e avanço da participação chinesa no comércio exterior brasileiro

As importações brasileiras somaram US$ 221,7 bilhões entre janeiro e setembro de 2026, alta de 5% em relação ao mesmo período de 2025. O avanço foi impulsionado principalmente pelos setores automotivo, de produtos de informática e eletrônicos e de derivados de petróleo. Os dados são de levantamento da eComex, empresa de tecnologia especializada em comércio exterior, com base nas informações abertas do Comex Stat, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC).

O setor automotivo registrou o maior aumento em valor absoluto, com alta de US$ 5,3 bilhões (28,1%) e importações de US$ 24 bilhões no período. Cerca de 71% desse crescimento veio de veículos eletrificados, incluindo modelos totalmente elétricos e híbridos. As compras de veículos chineses mais que dobraram, com avanço de 110,6%, chegando a US$ 9,3 bilhões. Com isso, a participação da China nas importações brasileiras do setor passou de 23,5% para 38,7%.

O setor de produtos de informática, eletrônicos e ópticos teve aumento de US$ 4,3 bilhões (21,2%), alcançando US$ 24,6 bilhões. Entre os itens que mais contribuíram para a alta estão diferentes tipos de memórias digitais e equipamentos de processamento de dados, incluindo sistemas de grande capacidade. Já o setor de coque e produtos petrolíferos refinados avançou US$ 4,2 bilhões (32,6%), com destaque para as importações de óleo diesel e gasolina.

"Os números mostram mudanças importantes na composição das importações brasileiras e na relação com os mercados fornecedores. Para as empresas, acompanhar esses movimentos é fundamental para planejar operações, avaliar riscos e tomar decisões mais informadas sobre suas cadeias de suprimentos", afirma André Barros, CEO da eComex.

A China também ampliou sua participação no total das importações brasileiras, de 25,3% para 26,4%, enquanto os Estados Unidos perderam espaço. A participação norte-americana recuou de 16,2% para 14,3% nas importações e de 11,4% para 9,7% nas exportações brasileiras. Os dados indicam uma mudança na distribuição dos fluxos comerciais entre os principais parceiros do país.

Outros mercados também ganharam espaço nas importações brasileiras. As compras do México cresceram 34,9%, com destaque para computadores, servidores e automóveis, enquanto as do Vietnã avançaram 24,7%. Nas exportações, a Índia foi um dos destaques, com aumento de 85,5% nas compras de produtos brasileiros, impulsionado principalmente por petróleo bruto, óleo de soja e minério de cobre.

Além das variações nos volumes importados e exportados, os dados revelam mudanças na origem dos produtos que abastecem o mercado brasileiro e no destino das vendas nacionais. O cenário reforça a importância de acompanhar a evolução dos fluxos comerciais e a movimentação dos principais parceiros do Brasil.

# Proclamas de Casamentos

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

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

O pretendente: **JOSÉ ALVES DE ARAUJO,** profissão: aposentado, estado civil: divorciado, naturalidade: Panelas, PE, data-nascimento: 20/03/1963, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Arcelino Alves de Araujo e de Amara Alves de Araujo. A pretendente: **MARIA DE JESUS BISPO DOS SANTOS,** profissão: aposentada, estado civil: solteira, naturalidade: Uauá, BA, data-nascimento: 06/08/1969, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de José Bispo dos Santos e de Joaquina Dias dos Santos.

O pretendente: **LUIZ HENRIQUE SALES DE ALMEIDA,** profissão: empresário, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 25/03/1994, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Luiz Carlos de Almeida e de Marisa Teixeira Sales de Almeida. A pretendente: **JESSICA PRADO CARDOSO,** profissão: advogada, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 30/07/1998, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Leandro de Almeida Cardoso e de Andrea Cavalcante do Prado Cardoso.

O pretendente: **GABRIEL DA SILVA OLIVEIRA,** profissão: analista de infraestrutura de, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 04/04/2003, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Roberto de Oliveira e de Maria José da Silva Oliveira. A pretendente: **MIKAELE RODRIGUES DA SILVA,** profissão: analista financeira, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 07/01/1997, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Antonio José Rodrigues da Silva e de Celia do Espirito Santo Evangelista.

O pretendente: **PAULO FRANCISCO VEIGA MARTINS RATKIEWICZ,** profissão: músico, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 28/12/1981, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Paulo Francisco Ratkiewicz e de Divaney Veiga Martins. A pretendente: **GIOVANNA SANTOS LONGOBARDI,** profissão: produtora cultural, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 11/01/2001, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Nelio Campos Longobardi e de Rosana dos Santos.

O pretendente: **JEOVÁ SANTOS ALMEIDA,** profissão: auxiliar de extrusão, estado civil: solteiro, naturalidade: Vitória da Conquista, BA, data-nascimento: 09/05/2003, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Durvalino José de Almeida e de Rozinea Miranda Santos Almeida. A pretendente: **WÊNIA YSLA VICENTE DA SILVA,** profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: Itaberaba, BA, data-nascimento: 12/12/2003, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Higo Mascarenhas da Silva e de Gislaine Aparecida Silva Vicente.

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

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

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

O pretendente: **MAURICIO SIDERIA PERES JÚNIOR,** nascido em Taubaté, SP, no dia 13/01/1990, profissão analista de T.I., estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Mauricio Sideria Peres e de Eliana Almeida Santana Peres. A pretendente: **JANAINA MAGALHÃES DA SILVA,** nascida em Iguatu, CE, no dia 19/12/1989, profissão psicóloga, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Valdenir Magalhães da Silva e de Ivaneide Bezerra da Silva.

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

## CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
### 33º Subdistrito - Alto da Mooca
**Ilzete Verderamo Marques - Oficial**

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

O pretendente: **LEANDRO BERNARDO DA SILVA,** estado civil solteiro, filho de José Bernardo da Silva Filho e de Josefa Rosa da Conceição, residente e domiciliado em São Paulo - SP . A pretendente: **DAIANE MARQUES DE LIMA,** estado civil solteira, filha de Eriberto Pereira de Lima Filho e de Rosangela Marques Santiago, residente e domiciliada em São Paulo - SP.

O pretendente: **ANDREY MOREIRA BARBOSA,** estado civil divorciado, filho de João Moreira Barbosa Filho e de Ana Luiza Munhoz Barbosa, residente e domiciliado em São Paulo - SP . A pretendente: **ERLANDIA FARIAS VIANA,** estado civil solteira, filha de Belarmino Viana dos Santos e de Mercedes Farias dos Santos Viana, residente e domiciliada em São Paulo - SP.

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

Empresas & Negócios



www.netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

3106-4171

# Jornada reduzida e trabalho remoto

Como uma empreendedora estruturou empresa que desenvolve talentos femininos na tecnologia

A participação feminina nas empresas ainda esbarra em desafios estruturais: desigualdade de salários e dificuldades para ocupar posições de liderança. Apesar do cenário desafiador, o número de mulheres empreendedoras tem avançado no país. Derrubando barreiras, elas constroem uma história diferente não só para si mesmas, como também abrem portas para que outras possam trilhar um novo caminho.

A diferença salarial entre homens e mulheres que ocupam uma mesma função chega a 21%, segundo o Ministério do Trabalho e Emprego. Outro dado, do Instituto Ethos, mostra que apesar de corresponderem a 45,2% da força de trabalho no país, apenas 32,2% ocupam cargos de liderança nas empresas onde trabalham.

A falta de equidade não se restringe às trabalhadoras. A realidade do empreendedorismo também revela desigualdades. O Brasil soma 10,4 milhões de mulheres donas de negócios em 2025, um aumento de 27% em dez anos, segundo levantamento do Sebrae com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua). Apesar do avanço, a renda média das empreendedoras ainda é 24% inferior a dos homens.

## Vontade de fazer diferente

Por vezes, os desafios impostos pelo mercado de trabalho impulsionam mulheres que desejam mudar esse sistema a criar o próprio negócio. Esta foi a motivação de Flávia Crizanto, fundadora da Experta, agência especializada em SEO.

Jornalista e mestre em Comunicação, ela construiu sua carreira num mercado ligado à tecnologia e transformação digital, universo predominantemente masculino. Ao empreender, buscou desenvolver um modelo de gestão diferente das experiências profissionais que teve a fim de assegurar mais oportunidades para mulheres.



*Flávia Crizanto criou agência de SEO com propósito de oferecer ambiente diferente do que encontrou ao longo da trajetória profissional.*

A proposta inclui práticas como jornada reduzida, trabalho remoto e investimento em treinamento e desenvolvimento profissional. Segundo ela, a ideia é estruturar uma operação que permita conciliar produtividade, desenvolvimento de carreira e qualidade de vida, sem deixar de lado os objetivos e as demandas de um negócio competitivo.

"Sendo eu uma mulher que me vi durante muito tempo sozinha ocupando a posição de uma fundadora de uma agência exclusiva de SEO no Brasil, procurei construir um modelo de negócios e uma estrutura capazes de atrair e desenvolver a carreira de mulheres no SEO."

A Experta é liderada por três sócias e mantém uma equipe de 20 profissionais, dos quais 14 são mulheres, o equivalente a 70% do quadro de colaboradores. A composição da equipe acompanha a proposta de construir um ambiente profissional que amplie oportunidades para mulheres nas áreas de tecnologia e transformação digital.

O modelo remoto e a jornada reduzida e flexível facilitam aquelas que precisam conciliar o trabalho e a maternidade. "As nossas ações estão surtindo efeito não só dentro da empresa, mas em todo mercado, que também está mais atento e lançando novos talentos na área", analisa.

Para Flávia, a discussão sobre inclusão feminina no mercado de tecnologia não deve se limitar à contratação. Também passa pelas condições oferecidas para que as profissionais permaneçam nas empresas, desenvolvam habilidades, assumam responsabilidades e encontrem caminhos de crescimento.

Segundo ela, o objetivo sempre foi desenvolver um modelo inovador, distante dos padrões tradicionais do mercado, mudando estruturas que dificultam a ascensão feminina. Suas experiências anteriores em empregos com carteira assinada foram marcadas por um ambiente pouco acolhedor, além de episódios de assédio.

"Isso foi um incentivo para fundar a Experta, pois decidi que, por meio do empreendedorismo, poderia questionar as estruturas sociais que prejudicam a nós, mulheres", afirma.

## Reconhecimentos

Em 2026, a Experta foi umas das 15 pequenas e médias empresas selecionadas para participar do Winning Women EY. Com um ano de duração, o programa de mentoria, que conta com conselheiras executivas renomadas, como Luiza Trajano, proporciona às empreendedoras a oportunidade de aperfeiçoar conhecimentos essenciais ao mundo dos negócios, tais como branding, liderança, gestão e relacionamento.

A empresa também foi contemplada duas vezes com o "Selo Empresa Amiga da Mulher" do Governo do Rio de Janeiro, que reconhece o empenho das organizações na promoção ao direito das trabalhadoras.

# Sistemas de baterias em expansão, licenciamento ambiental em construção

Marcelo Henrique Fernandes de Faria Rocha (*)

A expansão das fontes fotovoltaica e eólica na última década diversificou os modais do setor elétrico brasileiro (SEB), historicamente organizado em torno das hidrelétricas. Deste crescimento, porém, deriva o desafio de compatibilizar a geração de eletricidade a partir de fontes não despacháveis à flexibilidade do sistema, sem a qual a assincronia entre oferta de energia e oscilações de consumo exige cortes na geração.

Chamados de curtailment, os cortes no sistema interligado nacional passaram de 18 TWh em 2024 para 58 TWh em 2025, segundo o ONS. O mesmo país que investe pesadamente na ampliação da oferta de energia, restringiu cerca de 20% da geração potencial solar e eólica no ano passado.

Nesse cenário, os sistemas de armazenamento de energia por baterias ("BESS"), assumem protagonismo no SEB. Eles guardam energia nos períodos de excedente, fornecendo-a nos horários de maior demanda. Desempenham parte das funções de flexibilidade associadas aos reservatórios hidrelétricos e às termelétricas.

Enquanto a Lei Federal nº 15269/2025 garantiu reconhecimento institucional aos sistemas de armazenamento, a Portaria MME nº 136/2026 balizou as regras para os leilões de reserva de capacidade previstos para 2 e 4 de dezembro deste ano, criando condições para uma grande expansão do BESS no futuro próximo.

Estes avanços institucionais, porém, contrastam com as regras ambientais, ainda em embrionária fase de construção. Diante disto, muitos agentes setoriais se apegam à crença de que o licenciamento do BESS será "simples" porquanto sua potencial associação a empreendimentos preexistentes reduziria a extensão das intervenções necessárias à implantação da nova tecnologia.

Mesmo admitida a possibilidade de instalação do BESS em áreas antropizadas, os critérios adotados pelas oito unidades da federação que já regularam o enquadramento ambiental da tecnologia impõem limites às expectativas de simplicidade.

Piauí e Rio Grande do Sul adotam a área útil, mas classificam o potencial poluidor como médio e baixo, respectivamente, e estabelecem limites distintos de não incidência de licenciamento. Bahia e Pará utilizam a potência; Ceará e Rio Grande do Norte, a capacidade de armazenamento. Goiás e Rio de Janeiro incluem baterias em categorias que também abrangem subestações. Em São Paulo e Minas Gerais, como na maioria dos estados, não foram identificados critérios de enquadramento para o BESS.

Não surpreende, portanto, que as primeiras licenças ambientais emitidas para os sistemas de armazenamento de energia abranjam diferentes modalidades. Na Bahia, em julho de 2025, uma licença de alteração incluiu o sistema de armazenamento no Complexo Fotovoltaico Cedro. Em novembro do mesmo ano, o Rio Grande do Sul concedeu licenças prévias e de instalação unificadas aos BESS Pontal e Lagoa, vinculados a complexos eólicos. No dia 27 daquele mês, o Piauí emitiu licença prévia ao BESS Lagoa do Barro Associado, enquadrado em tipologia específica.

Esses casos, além de contrariarem a doce ilusão de que a instalação das baterias em áreas intervindas afastaria automaticamente a incidência do rito ordinário, indicam que o BESS não será absorvido de modo homogêneo pelos órgãos licenciadores brasileiros. Os arranjos distintos (autônomo ou integrado) ajudam a explicar essa heterogeneidade, mas a ausência de diretrizes nacionais específicas pode submeter até mesmo projetos comparáveis a exigências severamente desiguais.

Nesse sentido, a normatização do licenciamento do BESS no Brasil aponta para um modelo híbrido. Sistemas diretamente associados a usinas solares, parques eólicos ou instalações de transmissão tendem a ser licenciados de forma integrada ao empreendimento principal, enquanto projetos standalone, especialmente aqueles voltados à oferta de potência e à prestação de outros serviços ao sistema, tendem ao enquadramento autônomo.

A questão se torna particularmente sensível porque a expansão do BESS e a construção das regras ambientais específicas para a tecnologia coincidem com a reformulação do próprio licenciamento pela Lei Federal nº 15.190/2025. Com dispositivos do novo marco questionados no STF, os vultosos investimentos previstos para o BESS estão à mercê de algum grau de insegurança jurídica.

Há, por fim, uma dimensão material que não pode ser subestimada. Baterias de íons de lítio apresentam riscos ambientais concretos (thermal runaway, incêndio e vazamento químico) e, após sua vida útil, tornam-se resíduos que exigem logística reversa, reciclagem e reprocessamento industrial. Essa estrutura permanece frágil no Brasil.

O debate setorial avançou mais na dimensão operacional que na construção de uma cadeia robusta de pós-uso para baterias de grande porte. Assim, o desafio do licenciamento alcança tanto o BESS quanto a infraestrutura necessária ao tratamento e à destinação de suas baterias.

**(*) Técnico em eletrotécnica, geógrafo, gestor ambiental e mestre em recursos hídricos. Atua há 16 anos no setor elétrico, com passagem por empresas como a CEMIG. Atualmente, é Diretor de Operações da étiK Consultoria Ambiental.**

# O futuro da saúde também será acessível: por que a inovação precisa considerar corpos e capacidades?

**Leandro Palmieri (*)**

A saúde avança com novas tecnologias de diagnóstico, tratamento e acompanhamento, mas esse progresso traz uma questão essencial: para quem estamos inovando? Uma solução pode ser sofisticada e apresentar resultados clínicos, mas não cumprir seu objetivo se desconsiderar as necessidades de quem irá utilizá-la.

No Brasil, a distância entre desenvolver uma solução e fazê-la chegar a quem precisa ainda é um grande desafio. O Laboratório de Estudos Inventivos em Tecnologia Assistiva da Universidade Federal de Goiás (Lab-EITA/UFG), por exemplo, produz equipamentos de mobilidade, mas enfrenta limitações de produção e espaço físico diante da demanda. Em dois anos, o grupo estima ter produzido cerca de 270 equipamentos e mantém uma fila de 130 pessoas aguardando atendimento. O caso ilustra como a capacidade de desenvolver soluções não garante, por si só, que elas cheguem a todos que precisam delas.

Um dos desafios está na maneira como concebemos os produtos. Na saúde, equipamentos que exigem determinada posição corporal, interfaces incompatíveis com tecnologias assistivas ou dispositivos difíceis de operar podem criar barreiras para pessoas com deficiência ou limitações funcionais. Quando essas questões são identificadas apenas em etapas avançadas do desenvolvimento, as adaptações podem exigir mudanças adicionais de projeto e elevar os custos, ou seja, incorporar acessibilidade e usabilidade desde as primeiras etapas não deve ser visto como um requisito adicional, mas como parte da qualidade da inovação.

Essa mudança exige ouvir quem utilizará as soluções. O princípio "Nada sobre nós sem nós", defendido pelo movimento das pessoas com mobilidade reduzida, reforça a importância de incluir esses públicos nos processos de pesquisa, desenvolvimento e validação. Testes com usuários reais ajudam a identificar dificuldades que nem sempre aparecem em ambientes controlados e permitem avaliar aspectos como conforto, segurança e autonomia. A participação de pacientes, cuidadores e profissionais de saúde contribui para que as tecnologias respondam a necessidades concretas, em vez de depender apenas das hipóteses de quem as desenvolve.

A transformação digital amplia as possibilidades de cuidado, mas também pode criar novas barreiras. Telemedicina, aplicativos e sistemas de inteligência artificial dependem de interfaces acessíveis, infraestrutura adequada e dados capazes de representar diferentes grupos da população.

Outro ponto fundamental é compreender que acessibilidade e viabilidade econômica precisam caminhar juntas, visto que uma tecnologia pode atender às necessidades de seus usuários e continuar inacessível devido ao preço, à falta de financiamento ou à ausência de serviços de suporte. No Brasil, as desigualdades regionais tornam esse desafio ainda mais relevante. Para ampliar o alcance das soluções, é necessário aproximar universidades, startups, empresas, instituições de saúde e poder público, criando condições para testar, produzir, distribuir e manter tecnologias em diferentes contextos.

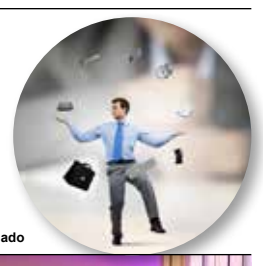
Essa transição entre desenvolver uma solução e fazê-la chegar à sociedade é um desafio presente nos ecossistemas de inovação. Acompanho de perto a importância de conectar pesquisa, empreendedorismo e mercado para que ideias promissoras avancem além do protótipo. No campo da saúde e das tecnologias assistivas, esse percurso precisa considerar também a experiência dos usuários e as condições reais de acesso. O sucesso de uma inovação não deve ser medido apenas pelo desempenho técnico ou pela capacidade de comercialização, mas também por sua adoção e contribuição para a autonomia e qualidade de vida.

Portanto, acredito que o futuro da saúde será definido tanto pelas tecnologias que conseguiremos desenvolver, quanto pelas condições para que diferentes pessoas possam se beneficiar delas. Inovar em saúde é ampliar as possibilidades de cuidado e promover autonomia, um avanço que depende de incorporar a diversidade humana às decisões que orientam a criação de novas tecnologias.

**(*) Cofundador e CEO do ONOVOLAB, lidera iniciativas de inovação aberta, aceleração de startups e articulação de ecossistemas de inovação.**

Empresas & Negócios

Matéria de capa



Alê Machado



TRANSFORMAÇÃO

# QUAIS COMPETÊNCIAS PROFISSIONAIS SOBREVIVERÃO AOS NOVOS TEMPOS?

## Relatório do Fórum Econômico Mundial aponta: até 2030, 39% delas irão desaparecer

De acordo com o relatório Future of Jobs 2025, do Fórum Econômico Mundial, nada menos que 39% das competências centrais dos trabalhadores deverão mudar ou se tornar obsoletas e desaparecer até 2030. Dentro desse quadro, 63% dos empregadores consideram a falta de profissionais com as habilidades necessárias uma das principais barreiras à transformação dos negócios. Para Alex Leite, sócio-diretor da LIVE University e especialista em desenvolvimento profissional, o problema vai além da necessidade de atualização. É preciso identificar quais competências ganham relevância, escolher onde investir tempo e demonstrar resultados concretos. Essa percepção abriu espaço para análise e originou os estudos que inspiram o livro "Dynamic Learnability", lançado no último dia 17, em São Paulo.

Já entendemos e vivemos na prática o conceito de que um profissional pode ser excelente no que faz e, ainda assim, perder espaço no mercado de trabalho. O domínio técnico, a experiência e os bons resultados continuam importantes, mas, no cenário atual, não garantem que uma competência mantenha seu valor diante de novas exigências das empresas. "O certificado em si não é garantia de mais nada", dispara o especialista, listando os pontos de inflexão que traz a sua obra, Dynamic Learnability:

**1 Reconhecer a perda de valor das competências.** O domínio de uma atividade pode dificultar a percepção de que ela deixou de ser prioritária. O fenômeno é associado ao conceito de competency trap, no qual o sucesso de práticas conhecidas reduz a disposição para buscar alternativas. Na carreira, isso significa manter um bom desempenho em habilidades que já não respondem às necessidades do mercado;

**2 Antecipar as novas exigências profissionais.** A análise de vagas, mudanças nas funções e demandas das empresas ajuda a identificar competências em valorização.



stuartmiles99_CANVA

> "É preciso identificar quais competências ganham relevância, escolher onde investir tempo e demonstrar resultados concretos.

Essa leitura deve orientar as decisões de aprendizagem. O desafio é reconhecer as transformações antes que a falta de determinada habilidade comprometa uma oportunidade profissional;

**3 Rever os critérios de capacitação.** A ampliação da oferta de cursos não resolveu a dificuldade de desenvolver competências relevantes. Certificados e horas de treinamento continuam como indicadores frequentes nas empresas, embora não comprovem, isoladamente, a capacidade de executar uma atividade. O volume de cursos realizados, por si só, não demonstra avanço nas competências exigidas pelo mercado;

**4 Reduzir a distância entre treinamento e prática.** Em pesquisa apresentada por Alex Leite, realizada em 2026 com 333 profissionais de sete grandes empresas, foram avaliados três formatos de aprendizagem em inteligência artificial generativa. Entre os participantes com avaliações de conhecimento antes e depois, a média passou de 1,92 para 7,47 pontos, em uma escala de zero a dez. Entretanto, 37,8% dos inscritos sequer acessaram a trilha. O estudo também registrou atividade 2,88 vezes maior nos dias com compromissos previamente marcados, o que evidencia a importância da organização e da continuidade na aprendizagem;

**5 Demonstrar competências com resultados.** A capacidade de aplicar o conhecimento deve ganhar peso na avaliação profissional. Alex defende uma combinação de autoavaliação, evidências práticas e validação externa, por meio da análise de gestores, clientes ou profissionais experientes. O objetivo é identificar não apenas o que alguém estudou, mas o que consegue entregar a partir desse aprendizado.

– O que determinada pessoa, da sua área, já faz que você ainda não começou? – pergunta o sócio da LIVE University para ajudar a direcionar o pensamento, de forma simples e objetiva.

### Conceito e Desenvolvimento

Existem novas exigências para o desenvolvimento profissional. A discussão está na base do conceito de Dynamic Learnability, que propõe quatro etapas para o desenvolvimento de competências: identificar habilidades relevantes; estabelecer prioridades; acelerar a aprendizagem; e comprovar sua aplicação. Na definição do autor, a necessidade de atualização não significa acompanhar todas as novidades do mercado. O desafio está em reconhecer quais conhecimentos têm valor para cada função e transformar o aprendizado em capacidade efetiva de trabalho.



Alê Machado

Como via de duas mãos, o mercado espera não só a adaptação e desenvolvimento dos profissionais, como das empresas que os contratam. O certo é que com a presença da inteligência artificial, parte das funções que conhecemos poderão deixar de existir, pelo menos nos formatos atuais. "O desafio não é manter tarefas repetitivas apenas para preservar as oportunidades de entrada, mas encontrar outras formas de proporcionar a experiência prática. Afinal, se as empresas exigem profissionais preparados, também precisam participar da construção dessa experiência", enfatiza Alex Leite. Ele que já participou de seis livros anteriormente, como organizador e escritor de capítulos específicos, tem no Dynamic Learnability a sua primeira obra solo, que pode ser adquirida, por quem pretende se atualizar e mergulhar no tema, pelo site https://dl.liveuniversity.com/