www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410

Sexta-feira,
27 de novembro de 2026

Ano XXII - Nº 5.717

Empresas & Negócios

Leilão de relógios

Relógios de marcas como Rolex, Omega, Cartier, TAG Heuer, Longines e Tissot estarão entre os destaques da 3ª edição do Master Leilão de Relógios 2026, promovido pelo Bid Leilão no dia 7 de dezembro, às 19h, em formato online. O catálogo apresenta modelos de diferentes épocas e estilos, incluindo exemplares automáticos, cronógrafos, relógios vintage e peças de ouro (https://www.bid-leilao.com.br).

SergeyNivens_CANVA



NECESSIDADES DE CONSUMO

CINCO SINAIS DE QUE AS PEQUENAS COMPRAS ESTÃO MUDANDO O VAREJO

Leia na página 8

Sistemas legados, IoT e IA

O cenário perfeito por trás da nova onda de sabotagem digital

Sistemas legados, IoT e IA: o cenário perfeito por trás da nova onda de sabotagem digital

Nas últimas semanas, o mundo foi impactado por ataques cibernéticos de grande repercussão e prejuízos financeiros inéditos. O roubo histórico de US$ 6,34 bilhões na corretora de criptomoedas Binance, executado em apenas 20 minutos após a infecção do computador de um engenheiro, as invasões a sistemas de refrigeração de centenas de supermercados na Europa e o ataque a bancos de sangue na França chamam a atenção da sociedade e de especialistas para a gravidade do cenário atual. No Brasil, a realidade não é diferente; muito pelo contrário, a onda de ofensivas digitais segue causando estragos. O vazamento de credenciais que comprometeu o sistema público de videomonitoramento SmartSampa, o bloqueio preventivo de ativos no Mercado Bitcoin e a recente invasão que tirou do ar os sistemas do Porto de Santos (SP) expõem a fragilidade das infraestruturas críticas e colocam em xeque a maturidade de empresas nacionais e multinacionais em segurança da informação.

O que estamos testemunhando hoje vai muito além do cibercrime tradicional focado apenas em extorsão financeira. Estamos diante de uma escalada de ações com objetivo claro de sabotagem e terrorismo digital, cujo objetivo é paralisar cadeias de suprimento, gerar pânico social e causar danos físicos reais. Ao elevar remotamente a temperatura de câmaras frigoríficas no varejo europeu ou ameaçar estoques de sangue em hospitais, os atacantes demonstram que a fronteira entre o ambiente digital e o mundo físico desapareceu.

Esse cenário, embora alarmante, não é uma surpresa para quem acompanha a evolução dos riscos tecnológicos. Institutos de pesquisa já alertavam há anos que a convergência desordenada entre Tecnologia da Informação (TI) e Tecnologia Operacional (TO) cobraria um preço alto. E a conta parece que chegou. Em 2021, a consultoria Gartner, por exemplo, já havia projetado o crescimento acelerado de ataques contra Sistemas Ciberfísicos (CPS) alertando que criminosos transformariam ambientes industriais e de TO em armas capazes de causar danos físicos reais. Mais recentemente, o próprio Gartner reforçou essa projeção ao apontar que, até 2028, falhas e invasões envolvendo configurações inadequadas em softwares de sistemas

Divulgação



Natália Santos

> O que estamos testemunhando hoje vai muito além do cibercrime tradicional focado apenas em extorsão financeira.

críticos e IA poderão provocar o desligamento de infraestruturas críticas em países da Europa.

Vulnerabilidade de dispositivos IoT

A causa raiz por trás de episódios como o dos supermercados europeus reside em um problema crônico da indústria e do varejo: a vulnerabilidade de dispositivos IoT (Internet das Coisas) conectados à rede sem a devida proteção. Muitas dessas operações dependem de equipamentos físicos que rodam sistemas legados — softwares antigos que foram projetados para durar décadas, mas que já não recebem atualizações de segurança dos fabricantes. Quando uma empresa conecta esse parque tecnológico obsoleto à internet em nome da automação, sem segmentação de rede ou monitoramento contínuo, cria-se uma porta aberta para invasores.

Com a chegada e a democratização do uso da Inteligência Artificial o cenário passou a funcionar como um catalisador dessa crise. Se antes descobrir uma falha em um controlador industrial exigia semanas de trabalho manual, hoje grupos cibercriminosos utilizam modelos de IA para mapear automaticamente superfícies de ataque, identificar dispositivos expostos e explorar vulnerabilidades em escala global e velocidade sem precedentes. Não à toa, o próprio Gartner já projetava que o volume de vulnerabilidades de software conhecidas saltaria de 277 mil em 2025 para mais de 1 milhão até 2030, tornando os modelos tradicionais de defesa reativa completamente insuficientes.

Então, por mais sofisticada que seja a tecnologia utilizada no ataque, a porta de entrada quase sempre continua sendo a mesma: o fator humano. O caso da Binance ilustra perfeitamente essa dinâmica — bilhões de dólares foram desviados não por uma quebra matemática na criptografia da corretora, mas por um golpe de engenharia social direcionado a um colaborador. Em seu relatório sobre as principais tendências de cibersegurança, o Gartner também reforça que os programas tradicionais de conscientização falham diante de golpes potencializados por IA generativa, exigindo abordagens comportamentais adaptativas.

É exatamente nesse ponto que reside a virada de chave para as organizações. Não basta mais investir milhões em firewalls e ferramentas de perímetro se os colaboradores continuam agindo de maneira indevida e se colocando vulneráveis à manipulação de criminosos ou se negligenciam políticas básicas de segurança da informação. Hoje as organizações precisam acompanhar diariamente como a gestão contínua do risco humano transforma o comportamento corporativo. Quando medimos o nível de exposição de cada área e capacitamos as pessoas de forma personalizada e constante, reduzimos drasticamente a propensão ao erro e ao clique malicioso.

Os incidentes recentes no Brasil e no exterior deixam uma lição inadiável para conselhos de administração e lideranças executivas: a resiliência cibernética moderna exige duas frentes trabalhando em total sintonia: a modernização e o isolamento rigoroso de ativos físicos e sistemas legados, aliados a uma cultura viva de monitoramento do comportamento humano. Ignorar qualquer um desses pilares significa assumir o risco de TI, ou seja, colocar em risco a continuidade do próprio negócio e a segurança da sociedade.

(Fonte: Natália Santos é Gerente de Marketing e Canais da Beephish).

Negócios em Pauta

Divulgação



Influência digital entra no planejamento empresarial de 2027

Como transformar presença digital em oportunidades de negócio será o tema do Tittanium Day Missão Influence, marcado para 1º de dezembro, no Jota Lab, em Alphaville, Barueri, na Grande São Paulo. Voltado aos sócios do Tittanium Club, o encontro discutirá posicionamento, produção de conteúdo e construção de autoridade como parte do planejamento empresarial para 2027. À frente da iniciativa está Fernanda Tochetto, psicóloga e fundadora do Tittanium Club, comunidade voltada ao desenvolvimento de empresários. A proposta é orientar os participantes a definir como desejam ser reconhecidos pelo mercado e quais ações precisam adotar para aproximar essa percepção dos objetivos de suas empresas (https://www.fernandatochetto.com.br/).

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Rafael Cautella



Dabi Business Park recebe V Feira de Tecnologia da Barão de Mauá

@Como um técnico pode registrar um atendimento no campo mesmo quando está sem internet? O que ajuda uma pessoa idosa a usar o celular com mais autonomia e a reconhecer tentativas de golpe? E como apresentar os dados da rede pública de ensino de Ribeirão Preto de modo que pais e estudantes consigam consultá-los? Alunos de Ciência da Computação da Barão de Mauá partiram dessas perguntas para propor soluções para desafios reais de empresas e entidades. Na V Feira de Tecnologia da Barão de Mauá, que será realizada em 2 de dezembro no Dabi Business Park, o público poderá conhecer esses e outros projetos desenvolvidos no semestre na disciplina Fábrica de Software. Os trabalhos partem de dificuldades do dia a dia de empresas, instituições e da comunidade. Um pequeno comerciante precisa de um jeito simples de controlar vendas e estoque. Uma clínica de psicologia precisa reunir registros de atendimento e restringir o acesso a informações confidenciais.

Leia a coluna completa na página 2

A próxima vantagem competitiva no crédito não está no saldo bancário

Imagine dois brasileiros com o mesmo extrato bancário nos últimos seis meses. O primeiro acabou de perder o emprego com carteira assinada e está vivendo da rescisão.

IA pode acelerar o Brasil, mas educação e eficiência vão definir o ritmo

Combinação de vantagens que poucos países conseguem reunir: um mercado consumidor expressivo, recursos naturais abundantes, capacidade empreendedora e profissionais reconhecidos pela criatividade.

Setor de cuidados impulsiona o empreendedorismo feminino

Aumento da expectativa de vida impulsiona a busca por serviços especializados e abre espaço para novos modelos de negócio.

Marketing de influência exige estratégia para marcas não ficarem em segundo plano

Escolha do criador, integração do produto ao conteúdo e identidade visual ajudam empresas a transformar exposição em reconhecimento e fortalecer a presença nas campanhas de fim de ano.

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

Política

Boatos de fim do mundo

Heródoto Barbeiro



Leia na página 2

Economia da Criatividade

Internacionalização como Estratégia de Marca: Como Comunicar uma Educação sem Fronteiras?

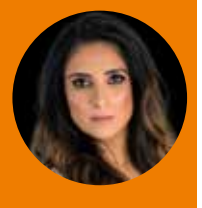


Carol Olival

Leia na página 6

Negócios & Carreira!

Ninguém vira líder sem aprender primeiro



Fabiana Monteiro

Leia na página 7

Boatos de fim do mundo



Heródoto Barbeiro (*)

O fim do mundo está marcado para uma terça-feira. Alguns divergem ardentemente e dizem que o dia correto é no sábado.

Os mais radicais garantem que a hecatombe vai acontecer à meia-noite. As primeiras previsões que assustam as pessoas são as de um caos aéreo, de desligamento das usinas geradoras de energia e da falta de alimentos. Os mais ágeis lotam os supermercados em busca de produtos que possam ser estocados em casa, uma vez que o boato garante que faltará comida tanto para os seres humanos como para os animais. Sacos de arroz, feijão, farinha, enlatados e produtos não perecíveis lotam os carrinhos e esvaziam as gôndolas dos supermercados.

Os carros partem com o porta-malas cheio. Alguns saem com sacolas e sobem no transporte público lotado. De pessoas e de mercadorias. Ninguém quer correr o risco de esperar para comprovar se aquilo que ouve sobre o fim do mundo é apenas um boato ou um aviso real.

Nos momentos que antecedem a meia-noite, os templos religiosos estão lotados. Orações são feitas em silêncio, em contrição, ou em voz alta, em uma manifestação inter-religiosa. Ainda que de forma diversa, todos apelam para Deus. Se ele criou o mundo, também teria o poder de destruí-lo, dizem os sacerdotes de vários credos. Autoridades contribuem para aumentar a segurança com declarações contraditórias. Na França, um ministro garante que no dia marcado os aviões não estarão no céu. Há uma corrida aos aeroportos superlotados, especialmente nos Estados Unidos, com passageiros apinhados à espera de que o painel de partidas anuncie o seu embarque.

Os boatos atingem seu auge com a ameaça de uma guerra nuclear e a divulgação de que pesados foguetes intercontinentais estão fora de seus silos e armados com bombas nucleares de muitos megatons. Quem tem porão em casa – ou mesmo no prédio em que mora – monta um acampamento improvisado, acumula água potável. Afinal, ninguém quer morrer de sede no fim do mundo.

"Eu tive um sonho de sonhador Maluco que sou, eu sonhei com um dia em que a Terra parou…" Cantar um rock do Raul Seixas nem pensar. É uma provocação. Uma falta de respeito com a dor alheia. Nem mesmo Carmen Miranda, com sua voz fina, poderia cantar "Anunciaram e garantiram que o mundo ia se acaba…" Os mais céticos tentam explicar como, em pleno século XX, ainda se repetem previsões sobre o fim da humanidade, tantas vezes anunciadas no passado. Magos, adivinhos, pseudocientistas e nomes conhecidos como Nostradamus voltam a ser lembrados.

Previsões oriundas de tempos imemoriais, de várias culturas, são resgatadas. Ninguém escapa: nem Noé, nem Gilgamesh e suas histórias sobre o dilúvio. O fato é que os computadores serão desligados. A ameaça é o bug do milênio, que deverá eclodir no último dia do século XX. O medo se baseia principalmente em uma mudança de dois números: a mudança de 19 para 20, entre 1999 e 2000, que não seria levada em consideração pela maioria dos hardwares e softwares.

Mas o temido bug não veio: a partir de 1º de janeiro de 2000, os computadores poderiam exibir a data de 1900, causando acidentes e o mau funcionamento de tudo o que dependesse da informática. Até os shows do Maluco Beleza.

(*) - É professor e jornalista, âncora do Jornal Novabrasil, colunista do R7, do Podcast. Mestre em História pela USP e inscrito na OAB. Palestras e midia training. Canal no Youtube (www.herodoto.com.br).

Shein pagará US$ 100 milhões por enganar consumidores nos EUA

A varejista de moda Shein concordou em pagar uma indenização de US$ 100 milhões para encerrar uma ação movida pela Comissão Federal de Comércio dos Estados Unidos (FTC) em que foi acusada de diversas irregularidades no relacionamento com seus clientes.

Vivaldo José Breternitz (*)

Na ação, a FTC alegou que dezenas de milhares de consumidores relataram atrasos de dias, semanas ou até meses na entrega de produtos.

A FTC também acusou a Shein de dificultar a resolução de problemas relacionados aos pedidos, ocultar avaliações negativas e fazer declarações falsas sobre sua cadeia de suprimentos e a origem do algodão utilizado em alguns produtos.

De acordo com a FTC, os US$ 100 milhões serão destinados à compensação de consumidores prejudicados. O acordo também proíbe a empresa de fornecer informações enganosas sobre prazos de entrega, esconder avaliações negativas, reduzir a qualidade do atendimento ao cliente e apresentar informações falsas sobre auditorias de fornecedores.

Embora expressivo, o valor da indenização representa uma pequena parcela das vendas da empresa nos Estados Unidos. Segundo a FTC, a Shein envia quase um milhão de pacotes por dia para o país. Já a *Reuters* estimou que o acordo equivale a cerca de 44% do lucro da companhia no segundo trimestre.

O desfecho não surpreendeu o mercado, já que a Reuters havia informado em outubro sobre a possibilidade desse acordo; a Shein também alertara investidores, informando que a investigação poderia resultar em pagamentos significativos.

As autoridades americanas já adotaram medidas semelhantes contra outras varejistas do setor. Em 2020, a Fashion Nova fechou um acordo de US$ 9,3 milhões relacionado a promessas de entrega não cumpridas.

Se nos EUA, onde a proteção aos consumidores é mais eficaz acontecem coisas como essas, podemos imaginar o que acontece por aqui...

(*) 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.

Antoni_Shkraba_de_Pexels_CANVA



Crise na Nvidia expõe um risco que empresas ainda ignoram: a falta de monitoramento de parceiros comerciais

Investigação envolvendo a fabricante de chips reacende o debate sobre gestão de riscos de terceiros; especialistas defendem que a checagem de integridade precisa acompanhar toda a relação contratual, e não apenas a homologação inicial.

A crise de governança envolvendo a Nvidia colocou em evidência um desafio que vai além das grandes companhias de tecnologia: como identificar e administrar riscos associados a parceiros comerciais ao longo de uma relação de negócios?

A investigação independente aberta pelo conselho da fabricante de chips, após questionamentos sobre vínculos de seu CEO com uma empresária suspeita de atuar em favor da inteligência chinesa e possíveis conexões com operações comerciais da companhia, trouxe novamente à discussão a importância dos mecanismos de controle e supervisão de terceiros.

O episódio reforça uma questão importante para as empresas: a análise de integridade realizada antes da assinatura de um contrato não é suficiente para garantir a segurança de uma relação comercial que pode durar anos. Alterações societárias, novos vínculos, mudanças cadastrais e envolvimento em situações de risco podem surgir durante a execução do contrato, exigindo acompanhamento permanente.

Segundo o relatório global da Association of Certified Fraud Examiners (ACFE), organizações perdem, em média, 5% de sua receita anual devido a fraudes ocupacionais. Embora o levantamento não trate exclusivamente de riscos relacionados a fornecedores, o dado dimensiona o impacto financeiro que falhas nos mecanismos de controle podem representar para as empresas.

Para Dielson Haffner, head e partner da Netrin, empresa especializada em Third-Party Risk Management (TPRM), o caso evidencia a importância de ampliar a visão sobre governança corporativa e gestão de riscos nas relações comerciais.

"Uma empresa não pode considerar que um fornecedor continua oferecendo o mesmo nível de segurança e integridade apenas porque passou por uma avaliação positiva no momento da contratação. O quadro societário pode mudar, novos vínculos podem surgir e uma organização pode passar a apresentar riscos que não existiam na homologação. Sem acompanhamento contínuo, essas alterações podem passar despercebidas até se transformarem em problemas financeiros, jurídicos ou reputacionais", afirma o executivo.

Para reduzir a exposição a esses riscos, a modernização da gestão de terceiros passa por três frentes práticas que substituem processos isolados e verificações manuais por controles mais integrados:

1. Cruzamento automatizado de vínculos societários e familiares

O primeiro passo é eliminar a análise isolada de CNPJ. Na prática, as áreas de compras e compliance precisam utilizar sistemas de Background Check capazes de cruzar, em tempo real, os dados dos sócios de um fornecedor com a base de funcionários, executivos e conselheiros da própria contratante. Esse mapeamento identifica automaticamente conflitos de interesse, empresas de fachada recém-abertas ou coincidências de endereço e telefone antes mesmo da emissão do primeiro pedido.

ismagilov_CANVA



2. Integração da checagem diretamente ao fluxo de compras e ERP

De nada adianta ter regras rígidas de integridade se a área de negócio consegue cadastrar um fornecedor de emergência sem passar pela validação. A solução adotada por grandes operações é integrar motores de consulta diretamente aos sistemas de gestão (como ERPse plataformas de SRM). Com regras automáticas de bloqueio, qualquer inconsistência fiscal, restrição jurídica ou alerta de fraude interrompe o cadastro na origem, sem depender da conferência manual de analistas.

3. Auditoria contínua e trilha de rastreabilidade

Por fim, a verificação precisa deixar de ser pontual para se tornar permanente. O monitoramento contínuo dispara alertas automáticos sempre que um novo risco aparece, como o surgimento de um novo sócio com relações suspeitas, no quadro societário do parceiro, entra em listas restritivas ou muda de atividade econômica incompatível com o serviço prestado. Além de prevenir desvios ao longo da vigência do contrato, esse processo registra todas as consultas em uma trilha auditável, garantindo respaldo jurídico para a diretoria.

"Quando uma empresa substitui o controle manual por regras automatizadas de verificação, ela tira a subjetividade da decisão e protege o valor da marca. No caso de grandes grupos, o dano de uma crise de integridade não se mede apenas pelo valor desviado no contrato, mas pela perda de confiança de consumidores e investidores", conclui o especialista.

News@TI

Joom Group lança JoomFull no Brasil

@A Joom Group anunciou o lançamento do JoomFull, um novo serviço destinado a vendedores que compram por meio da plataforma JoomPro. A JoomPro (joom.pro) é a plataforma B2B de importação e aquisição por atacado da Joom Group, que conecta empresas brasileiras a fornecedores verificados na China e no Brasil. Com o JoomFull, o vendedor pode retirar, de forma fracionada e ao longo de um período de até seis meses, os produtos importados pela JoomPro e armazenados em nosso armazém em São Paulo. Os produtos podem ser enviados em pedidos individuais aos clientes do vendedor ou em lotes para as operações Mercado Livre Full, Amazon FBA e Shopee.

Blocx lança novo site e passa a indicar o plano de rastreamento pelo uso que o cliente faz

@A Blocx, empresa de tecnologia de rastreamento e monitoramento veicular com atuação em todo o território nacional, colocou no ar nesta quarta-feira, 25 de novembro, o seu novo site, em www.blocx.com.br. A principal mudança está no ponto de partida da navegação: em vez de começar por uma tabela de planos, o visitante informa para que usa o veículo (no dia a dia da família, no trabalho com aplicativo, com moto ou sem seguro) e recebe a indicação do plano mais adequado ao seu caso.

Empresas & Negócios

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

Responsável: **Lilian Mancuso**

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

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

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

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

ISSN 2595-8410

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

Programas de fidelização atingem 86% dos brasileiros

Maioria compra de quem oferece benefícios

A fidelização de clientes ganha importância nas estratégias do varejo diante da pressão sobre custos, margens e poder de compra. Mais do que oferecer descontos, empresas buscam programas de benefícios que estimulem a recorrência e contribuam para a rentabilidade. A chegada da Black Friday de 2026 reforça esse desafio, especialmente no segmento de materiais de construção, que enfrenta retração nas vendas e consumidores mais cautelosos.

A quinta edição do *Panorama da Fidelização no Brasil 2026*, realizado pelo Tudo Sobre Incentivos (TSI) em parceria com a ABEMF, aponta que 85,9% dos brasileiros participam de pelo menos um programa de fidelidade. O levantamento, realizado entre agosto e setembro com 2.333 consumidores, mostra que 83,9% preferem comprar de marcas que oferecem benefícios.

Pesquisa da CNDL e do SPC Brasil, recém-divulgada, indica que 51% dos consumidores das capitais pretendem aproveitar as promoções de 2026 (Black Friday entre outras datas), enquanto 31% estão indecisos. O gasto médio planejado é de R$1.053, ou seja, R$ 197 abaixo do registrado em 2023. Entre os que não pretendem comprar, 26% apontam falta de dinheiro e 16% afirmam estar endividados e precisam priorizar o pagamento de contas.

Fábio H. Mendes



Andrea Silva, CEO da Mededeling.

Para André Maniezo, CEO da INFOX Payments, a fidelização precisa estar integrada à gestão financeira e operacional das empresas. "Fidelizar não significa simplesmente oferecer descontos para que o cliente volte. É preciso entender quanto custa essa estratégia, qual retorno ela proporciona e como pode contribuir para a eficiência da operação", diz ele.

Benefícios personalizados

Já Andrea Santos e Silva, CEO da Mededeling, especializada em programas de fidelidade, CRM e inteligência de dados, o histórico de compras permite desenvolver benefícios personalizados e fortalecer o relacionamento com consumidores finais, instaladores, empreiteiros e construtoras. "Um dos erros das empresas é tratar todos os clientes da mesma forma. Com o CRM, é possível identificar comportamentos, antecipar necessidades e oferecer benefícios mais adequados a cada público. Programas de *cashback* e fidelidade, quando orientados por dados, ajudam a estimular novas compras sem depender de descontos generalizados", explica a executiva.

No varejo de materiais de construção, por exemplo, o histórico de compras, a frequência e o volume de aquisições permitem desenvolver benefícios direcionados a construtoras, empreiteiros, instaladores e compradores profissionais. Entretanto, as projeções indicam um cenário desafiador: levantamento do IBEVAR-FIA Business School estima retração de 3,97% nas vendas do segmento neste mês de novembro, na comparação anual, seguida de quedas projetadas de 0,60% em dezembro e 3,24% em janeiro de 2027.

Apuração assistida pode travar fluxo de caixa

A aproximação de 2027 traz um dos pontos mais críticos e ainda pouco debatidos da Reforma Tributária sobre o consumo: a implantação da apuração assistida do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS). Estabelecida pela Lei Complementar nº 214/2025, a medida inverte a lógica fiscal brasileira ao transferir para o Fisco a responsabilidade de calcular os tributos devidos a partir dos Documentos Fiscais Eletrônicos (DF-e).

Apesar de parecer uma simplificação burocrática, o modelo exige controle em tempo real. Se a empresa não contestar ou validar a proposta de cálculo do Fisco dentro do prazo legal, a cobrança será homologada automaticamente, o que pode impactar diretamente o fluxo de caixa, a liquidez e o capital de giro. "A apuração assistida muda drasticamente o papel das áreas fiscal e contábil. A proposta de cálculo virá pronta do Fisco, mas a responsabilidade sobre erros de emissão ou tributação indevida continuará sendo da empresa. Se a organização não mantiver um monitoramento diário, qualquer inconsistência gerará cobrança imediata ou represamento de créditos tributários sem tempo hábil para contestação no fechamento mensal", alerta Guilherme Carrullo, CEO da MXM Sistemas, empresa especialista em tecnologia para gestão empresarial.

Um dos principais riscos diagnosticados para o período de transição é a falsa sensação de segurança das empresas em relação aos seus sistemas atuais de escrituração. De acordo com a análise da MXM Sistemas, a dependência do SPED como única fonte de validação criará gargalos operacionais relevantes. E enumera: Desencontro de prazos e velocidade; Complexidade do Split Payment; e Sobrevivência do PIS/Cofins na transição.

Recuperação de Créditos

Enquanto isto, pesquisa da V360, especialista na automação de processos fiscais, constatou que 66,2% das Notas Fiscais Eletrônicas enfrentam problemas que atrapalham o aproveitamento de créditos oriundos da Reforma Tributária. E para as empresas evitarem perdas de recursos financeiros, a TAAS aprimorou a solução DATAAS ao incorporar a ferramenta de inteligência fiscal da Busca.Legal.

A medida permite o cruzamento automatizado entre os dados transacionais de uma companhia com as regras tributárias vigentes. Com isso, é possível identificar potenciais créditos tributários a serem recuperados; riscos fiscais; e inconsistências cadastrais que possam gerar prejuízos; além de oportunidades de melhoria operacional.

Na avaliação do CEO da TAAS, Jean Soares, essas vantagens ganham mais importância em virtude do período de transição da Reforma Tributária, que exige adaptações rigorosas em cadastros, regras e créditos nos próximos anos.

O novo momento do seguro de vida: do tabu ao planejamento

José Luiz Florippes (*)

Durante décadas, o seguro de vida ocupou um lugar secundário no planejamento financeiro das famílias brasileiras. Associado quase exclusivamente à morte, o produto era tratado como um tema a ser evitado ou postergado. Essa percepção começou a mudar de forma mais clara a partir de 2020, quando a pandemia da Covid-19 trouxe para o centro do debate público a discussão sobre risco, saúde e proteção financeira.

Essa nova visão de valor do público se reflete em números. Segundo dados da Federação Nacional de Previdência Privada e Vida (FenaPrevi), o segmento de seguros de pessoas movimentou R$ 71,9 bilhões entre janeiro e novembro de 2025, crescimento de 8,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. Dentro desse universo, o seguro de vida responde por cerca de 48% da arrecadação. Ainda assim, a penetração permanece baixa: apenas cerca de 17% da população brasileira possui algum tipo de seguro de vida.

O contraste entre crescimento e baixa adesão em relação ao total de habitantes do país sugere uma transformação em curso. Mais do que uma expansão de oferta, o seguro passa a ocupar espaço no debate sobre planejamento financeiro, sucessão patrimonial e gestão de riscos.

Em um ambiente no qual o investidor convive com inúmeros instrumentos financeiros, muitos sujeitos à volatilidade, o seguro de vida surge como um complemento à proteção. Diferentemente de ativos de acumulação, sua lógica está associada à liquidez imediata e à transferência de risco, características que o tornam relevante em estruturas de planejamento patrimonial.

Ao mesmo tempo, o perfil do consumidor vem mudando. Levantamentos internos indicam maior adesão entre os mais jovens. Millennials e integrantes da geração Z começam a incorporar o seguro de vida como parte de sua organização financeira, em contraste com a visão predominante em gerações anteriores, que tendiam a tratar o produto apenas como proteção tardia.

Outro movimento relevante é o crescimento da contratação entre mulheres. Os dados apontam aumento de 118% na adesão feminina ao seguro de vida nos últimos três anos. Esse avanço acompanha mudanças estruturais na sociedade brasileira, como maior participação feminina na geração de renda e na gestão do patrimônio familiar.

Do lado das seguradoras, a adaptação a esse novo cenário também envolve transformações relevantes. A ampliação das coberturas e a incorporação de proteções relacionadas a doenças graves, por exemplo, exigem modelos mais sofisticados e planejamento financeiro de longo prazo. Em um país com aumento da população da terceira idade e maior incidência de determinadas enfermidades, estruturar produtos sustentáveis passa a ser um desafio central para o setor.

O resultado é um mercado em transformação. O seguro de vida deixa gradualmente de ser percebido apenas como proteção para um evento extremo e passa a ser tratado como instrumento de gestão de risco dentro de estratégias mais amplas de planejamento financeiro.

No Brasil, onde o setor de seguros ainda representa uma parcela relativamente pequena do PIB quando comparada a economias desenvolvidas, esse movimento sugere um espaço significativo para expansão ao longo da próxima década. Mais do que um produto financeiro isolado, o seguro de vida veio para ocupar um papel cada vez mais relevante na arquitetura de proteção patrimonial das famílias.

(*) José Luiz Florippes é diretor de vendas da Omint Seguros

MUNDO ESG

nelson.tucci@netjen.com.br

Pescado/+ Valor

A indústria brasileira do pescado busca avançar de um modelo concentrado no beneficiamento da matéria-prima para uma atuação mais próxima da indústria de alimentos, com desenvolvimento de portfólio, agregação de valor e gestão orientada por indicadores. Essa transformação, apontada pelo *Raio X do Pescado na Indústria Brasileira 2027*, esteve em evidência na quinta edição da *Seafood Show Latin America*, que registrou crescimento de 43% da área de exposição em relação à edição anterior, reuniu mais de 4 mil visitantes qualificados (80% foram compradores) e 130 marcas expositoras. Organizada pela **Francal** em parceria com a **Seafood Brasil**, em outubro, no Distrito Anhembi (São Paulo), a edição recebeu representantes dos 27 estados brasileiros e de 27 países. Foi realizado US$ 1,952 milhão em negócios.

Bioinsumos

Com o objetivo de ampliar a integração entre indústria, pesquisa e inovação e aproximar pesquisadores, professores e especialistas de referência das discussões estratégicas e dos desafios enfrentados pelo setor brasileiro de bioinsumos, a ANPII Bio – Associação Nacional de Promoção e Inovação da Indústria de Biológicos deu início a uma Rede Técnico-Científica, composta por pesquisadores e especialistas que contribuem para o desenvolvimento do setor. "Para que o setor avance com segurança e consistência, é essencial que as decisões relacionadas aos bioinsumos estejam apoiadas em conhecimento científico e em diálogo permanente entre quem pesquisa e quem desenvolve essas tecnologias", afirma Solon Cordeiro de Araújo, Conselheiro Emérito da ANPII Bio.

Papel/Identidade

A Suzano, maior produtora mundial de celulose e uma das maiores fabricantes de papéis da América Latina, anuncia neste mês o reposicionamento de sua linha de papéis offset, que passa a contar com uma nova identidade visual para os produtos Alta Alvura, Paperfect e Prisma Bright, comercializado somente via exportação. A iniciativa fortalece a associação entre as marcas e a Suzano, e acompanha as transformações do mercado gráfico, movimento que inclui o lançamento do Alta Alvura Digital, desenvolvido para aplicações em impressão digital.

Baterias/Integração

O Brasil começa a estruturar uma cadeia industrial de baterias que conecta a produção de lítio em Minas Gerais à fabricação e integração de sistemas de armazenamento de energia em Santa Catarina e à indústria de baterias em Pernambuco. O movimento ganha força com novos investimentos industriais e a perspectiva dos primeiros leilões de baterias do setor elétrico, previstos para dezembro. Segundo dados da Agência Nacional de Mineração (ANM), a produção brasileira de concentrado de espodumênio, mineral utilizado na obtenção do lítio, alcançou 944 mil toneladas em 2024, crescimento de 71% em relação ao ano anterior. Na outra ponta da cadeia, a WEG anunciou investimentos de R$ 330 milhões em uma nova fábrica de sistemas de armazenamento em Itajaí (SC), com capacidade prevista de 4 gigawatts-hora (GWh) por ano e início das operações no segundo semestre de 2027.



NEGÓCIOS em PAUTA

nelson.tucci@netjen.com.br

FuelTech/Inauguração

Referência global em tecnologia de alta performance, a FuelTech – que completou 23 anos de atividades em abril – dá mais um passo estratégico em sua expansão: a abertura de uma loja em São Paulo. Inspirada no visual da matriz, em Porto Alegre, a FT Store será inaugurada neste domingo, 29, junto ao Gearhead Club, localizado no Centro Empresarial Anhanguera (Rodovia Anhanguera, 16.950, Km 17, Vila Jaraguá, São Paulo). Para comemorar a novidade, das 9 às 14 horas será realizado um encontro automotivo histórico: o 1º FuelTech & Café, versão paulista do tradicional FuelTech & Chimarrão. Além da exposição de veículos, haverá área gastronômica com food trucks, simuladores de corridas e presença da Dub Boyz, bem como do Instituto Claret (https://www.atados.com.br) , que vai arrecadar alimentos, roupas e material escolar. Para esta edição inaugural, são esperados 2 mil pessoas. Os visitantes pagam R$ 50,00 e crianças até 12 anos estão isentas. Os ingressos devem ser adquiridos pelo site https://fueltechcafe.com.br ou pelo link disponível no Instagram @fueltech.

Transporte Público

Comemorado no dia 26 deste mês, o Dia Mundial do Transporte Sustentável ensejou a união de 11 entidades de referência no setor de mobilidade e transporte de Brasília para o lançamento oficial da Aliança pelo Transporte Público Coletivo e a assinatura do acordo que formaliza sua criação. O Instituto de Energia e Meio Ambiente (IEMA) está entre as organizações signatárias. "A criação da Aliança nasce da necessidade de reunir as principais entidades do setor para construir uma visão técnica e política sobre os problemas e as oportunidades da mobilidade, garantindo um serviço de mais qualidade, integrado e sustentável para a população", afirma Renato Boareto, do Grupo de Organização da Aliança.

Business/Público

Em encontro do WTC Ribeirão Preto Business Club, executivos da Daxx e do João Rock discutiram o uso da inteligência artificial, a análise de dados e o papel das experiências na relação com o público. Mensurar o retorno dos investimentos em marketing e estabelecer relações mais consistentes com os consumidores estão entre os desafios das empresas diante das mudanças nos hábitos de consumo. O assunto esteve em discussão na terça-feira, 24, em um encontro promovido pelo WTC Ribeirão Preto Business Club, que reuniu lideranças empresariais da região. Na avaliação de Paulo Braga Filho, CEO da Daxx, um dos principais desafios das empresas está na mudança de mentalidade em relação ao marketing, que precisa ser compreendido como um investimento com resultados mensuráveis.

Vendas x Papelada

O mercado imobiliário brasileiro registrou crescimento de 5,4% nas vendas de imóveis residenciais novos no primeiro semestre de 2026, com 226.536 unidades comercializadas, segundo a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC). Enquanto o setor amplia o volume de negociações, a regularização documental permanece como uma questão para proprietários e compradores. Entre as pendências estão a ausência de registro da propriedade, construções sem averbação e divergências entre informações presentes na matrícula do imóvel e nos cadastros municipais. Essas situações podem exigir procedimentos de regularização antes da conclusão de uma venda ou da contratação de financiamento imobiliário. Para Lara Praça, CEO da Readi, empresa especializada em regularização documental de imóveis, a conferência antecipada desses documentos permite identificar pendências que poderiam ser descobertas apenas durante a negociação.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
Distrito de Jardim São Luís
Drª. Evanice Callado Rodrigues dos Santos - 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 SIMÃO DA SILVA BARBOSA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 12/05/1998, controlador de acesso, natural de Santana do Ipanema - AL, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Celio Roberto Barbosa da Silva e de Roseilda Simão da Silva; A pretendente: **ÉVELIN PEREIRA DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 23/02/1997, auxiliar administrativa, natural de Osasco - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Marcos Pereira da Silva e de Maria Luciene Pereira de Araujo.

O pretendente: **ROBSON DOS SANTOS SILVA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 20/01/1982, motoboy, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Rosa Silva e de Joana Maria dos Santos; A pretendente: **GABRIELA ALEIXO DA SILVA AUGUSTO,** brasileira, solteira, nascida aos 17/07/1986, manicure, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco Narcizo Augusto e de Odete Aleixo da Silva Augusto.

O pretendente: **MARCIEL DE SOUZA ANDRADE,** brasileiro, solteiro, nascido aos 03/08/1992, motorista de aplicativo, natural de Monte Santo - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Adelino Soares de Andrade e de Sofia de Souza Andrade; A pretendente: **ELISSANDRA ALVES DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 03/03/1996, maquiadora, natural de Piracuruca - PI, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco Ferreira da Silva e de Maria do Carmo Alves da Silva.

O pretendente: **RICARDO AUGUSTO TITO DOS SANTOS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 02/09/1991, vendedor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Benilson Soares dos Santos e de Maria Claudete Tito dos Santos; A pretendente: **VALÉRIA FERREIRA TAVARES,** brasileira, solteira, nascida aos 20/10/1970, empresária, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Amaro Jorge Leandro Tavares e de Sonia Ferrreira Tavares.

O pretendente: **PABLO ALVES TOTI,** brasileiro, solteiro, nascido aos 11/05/1996, empresário, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jorge Damasio Toti e de Jadia da Silva Alves Toti; A pretendente: **ANDRESSA LUANA CARDOSO DOS SANTOS,** brasileira, solteira, nascida aos 20/01/1988, empresária, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Neilza Cardoso dos Santos.

O pretendente: **ANTONIO BATIKA NDAMBALA,** angolano, solteiro, nascido aos 14/10/1989, motorista, natural da Angola, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Bateka Eduardo Mantuidi e de Luisa Luwale; A pretendente: **HELENICE SANTOS VELOSO SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 10/06/1986, manicure, natural de Cruz das Almas - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Pascoal Silva e de Elizete Santos Veloso.

O pretendente: **FRANCISCO MYKE FERREIRA DOS SANTOS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 01/08/1982, motoboy, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Noemi Ferreira dos Santos; A pretendente: **GABRIELA APARECIDA RAMALHO DE SOUZA,** brasileira, solteira, nascida aos 24/09/1987, recepcionista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco Alberto Moreira de Souza e de Adelita Ramalho de Souza.

O pretendente: **RICARDO COSTA SEGUNDO DE MOURA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 16/01/1988, analista de tecnologia, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Marcos de Moura e de Tereza Cristina Costa Segundo de Moura; A pretendente: **ELIZANGELA SANTOS PENEDO DA SILVA CARDOSO,** brasileira, divorciada, nascida aos 02/12/1990, nutricionista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Enock Penedo da Silva e de Sonia dos Santos Silva e Salomão Cardoso.

O pretendente: **ANDRÉ LUIZ DA SILVA OLIVEIRA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 07/07/1996, engenheiro do software, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Andre Amaral de Oliveira e de Cintia da Silva de Oliveira; A pretendente: **GABRIELA GAZEBAYUKIAN ABRAHAMIAN,** brasileira, solteira, nascida aos 22/12/1998, estudante, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Roy Abrahamian e de Grace Gazebayukian Abrahamian.

O pretendente: **MARCOS VINICIUS SANTOS DAS CRUZ FARIAS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 20/04/1998, estudante, natural de São Roque - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Rivadavia Gomes de Farias e de Tereza Santos da Cruz; A pretendente: **PRISCILLA RIBEIRO DE LIMA,** brasileira, solteira, nascida aos 11/03/1994, enfermeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Severino Pedro de Lima e de Rosineide Ribeiro de Lima.

O pretendente: **LUAN HENRIQUE DA CONCEIÇÃO LEITE,** brasileiro, solteiro, nascido aos 18/01/1997, policial, natural de Adamantina - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Fabricio Nunes Leite e de Jacira Cristina da Conceição; A pretendente: **NATALIA FREIRES DA SILVA,** brasileira, solteira, nascida aos 18/10/1998, nutricionista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Nilson da Silva e de Ranuzia Freires de Sá Silva.

O pretendente: **GABRIEL DO NASCIMENTO SANTOS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 15/01/2000, técnico de segurança do trabalho, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de João Francisco dos Santos e de Sandra Soares do Nascimento Santos; A pretendente: **ANA KAROLINA CHAGAS PEDROSO,** brasileira, solteira, nascida aos 11/10/2002, analista de qualidade, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Sandro Roberto Pedroso e de Adriana das Chagas Pedroso.

O pretendente: **ALBERTO FREIRE DA CUNHA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 23/12/1983, garçom, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Freire da Cunha e de Francisca Pereira da Cunha; A pretendente: **NATALIA CRISTINE MACEDO,** brasileira, divorciada, nascida aos 11/07/1991, técnica de enfermagem, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Marcia Macedo.

O pretendente: **MATEUS MATIAS DE SOUSA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 07/01/1997, analista de sistemas, natural de Ubajara - CE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Araújo Souza e de Regina Pereira de Oliveira; A pretendente: **DANIELA LUMI BABA,** brasileira, solteira, nascida aos 17/08/1996, professora, natural de Yachiyo, Provincia de Chiba, Japão, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Celso Umeo Baba e de Kely de Oliveira Ribeiro Baba.

O pretendente: **LUCAS ARAUJO DE AQUINO BRACALE,** brasileiro, solteiro, nascido aos 25/08/2000, educador físico, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Marcos de Aquino Bracale e de Eliana de Araujo Aquino Bracale; A pretendente: **ERICKA FABIANI GUIMARÃES DO PRADO,** brasileira, solteira, nascida aos 27/08/2001, vendedora de alimentos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Erick Guimarães do Prado e de Michele Garcia Santos.

O pretendente: **DIEGO SILVA RIBEIRO SANTANA,** brasileiro, divorciado, nascido aos 24/10/1986, porteiro, natural de Aracaju - SE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Reginaldo Silva Santana e de Marilia da Silva Conceição; A pretendente: **VANESSA APARECIDA DOS SANTOS,** brasileira, divorciada, nascida aos 12/10/1985, assistente comercial, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Cícero José dos Santos e de Maria Aparecida da Silva.

O pretendente: **MARCIO DA SILVA BATISTA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 05/03/1965, professor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Benedito Lopes Batista e de Nilce da Silva Batista; A pretendente: **MÁRCIA TERUKO IDEI,** brasileira, divorciada, nascida aos 09/02/1976, cabeleireira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Paulo Idei e de Maria Aparecida Idei.

O pretendente: **GUSTAVO VENTURA SANTOS,** brasileiro, solteiro, nascido aos 18/03/1996, técnico de telecomunicação, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ariedes Rodrigues Santos e de Lenice Teixeira Ventura; A pretendente: **LIDIANE OLIVEIRA DE MATOS,** brasileira, divorciada, nascida aos 23/10/1987, garçonete, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Orlando Pereira de Matos e de Juvenina de Oliveira Matos.

O pretendente: **JOSÉ MÁVIO DA SILVA,** brasileiro, solteiro, nascido aos 02/05/1995, inspetor de qualidade, natural de Lajedo - PE, residente e domiciliado em Itapevi - SP, filho de Edileuza Maria da Silva; A pretendente: **TALITA DE LIMA NASCIMENTO,** brasileira, solteira, nascida aos 16/11/1997, recepcionista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Oziel Paulo do Nascimento e de Rosiane de Lima.

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

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

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

O pretendente: **VICTOR MALAGONI MORIYA,** estado civil solteiro, profissão engenheiro, nascido em São Paulo, SP, no dia 21/08/1993, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Jorge Moriya e de Virginia Aparecida Malagoni Moriya. A pretendente: **LARA ADEL NASSER,** estado civil solteira, profissão farmacêutica, nascida em Foz do Iguaçu, PR, no dia 25/08/1997, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Adel Salem Nasser e de Zeina Salman Nasser.

O pretendente: **FILIPE AUGUSTO REBOLÇAS,** estado civil solteiro, profissão engenheiro civil, nascido em Osasco, SP, no dia 12/09/1988, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Edson Jose Rebolças e de Luciula de Souza Alves Rebolças. A pretendente: **MARCELA CRISTINA FERREIRA DA SILVA,** estado civil solteira, profissão enfermeira, nascida em São José dos Campos, SP, no dia 24/07/1985, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Sebastião Ferreira da Silva e de Regina Helena Ferreira.

A pretendente: **THAIS PEREIRA PORFIRIO DE ALMEIDA,** estado civil solteira, profissão vistoriadora, nascida em São Paulo, SP, no dia 10/09/1992, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Roberto Porfirio de Almeida e de Vera Lucia Pereira de Almeida. A pretendente: **ISIS ARIELLA DI BERNARDI,** estado civil solteira, profissão bailarina, nascida em São Paulo, SP, no dia 17/03/1994, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Paulo Henrique Di Bernardi e de Marli Di Bernardi.

O pretendente: **MARCELO GUIMARÃES PRAIA,** estado civil solteiro, profissão supervisor de comércio exterior, nascido em Nhamundá, AM, no dia 25/05/1991, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Odaly de Arújo Praia e de Maria Assunção Guimarães Praia. O pretendente: **MARCUS VINICIUS BERTOLDO,** estado civil solteiro, profissão enfermeiro, nascido em SP, no dia 26/05/1996, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Helenice Bertoldo.

O pretendente: **SANTIAGO INACIO NEMESIO,** estado civil solteiro, profissão contador, nascido em São Paulo, SP, no dia 06/05/1986, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Petrucio Nemesio da Silva e de Maria Aparecida Inacio Nemesio. A pretendente: **TATIANE MARCATO,** estado civil solteira, profissão bancária, nascida em São Paulo, SP, no dia 23/08/1982, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de José Antonio Marcato e de Maria José Marcato.

O pretendente: **JOAQUIM RODRIGUES PINA,** estado civil solteiro, profissão líder de processo, nascido em Mairiporã, SP, no dia 28/01/1998, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Luiz de Jesus Pina e de Ana Rosa Rodrigues Pina. A pretendente: **AMANDA CLAUDINO CORREIA DE MELO,** estado civil solteira, profissão secretária, nascida em Recife, PE, no dia 03/04/2000, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Valmir Correia de Melo e de Alcione Claudino Pinto.

O pretendente: **VICTOR DE LUCCA ZANNI,** estado civil divorciado, profissão empreiteiro, nascido em São Paulo, SP, no dia 16/01/1980, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Antonio Carlos Serra Zanni e de Rosana de Lucca Zanni. A pretendente: **JENIFFER PINTO DE ARRUDA LOVO,** estado civil divorciada, profissão jornalista, nascida em São Paulo, SP, no dia 22/02/1989, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Rodolfo Lovo Júnior e de Nazira Pinto de Arruda.

O pretendente: **FRANCISCO JOSÉ FREIRE DE FREITAS,** estado civil solteiro, profissão atleta, nascido em Aracati, CE, no dia 04/03/2003, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Lázaro Dantas de Freitas e de Leandra dos Santos Freire. A pretendente: **ARIANE DE SOUZA FIGUEIREDO,** estado civil solteira, profissão estudante,nascida em Nova Iguaçu, RJ, no dia 22/03/1993, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Josélio Figueiredo e de Maria Madalena de Souza Figueiredo.

O pretendente: **ANDRÉ CAVALCANTE DE LIMA,** estado civil solteiro, profissão engenheiro civil, nascido em Guarulhos, SP, no dia 09/12/2000, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Alfredo Cavalcante de Albuquerque e de Andreana das Virgens de Lima Albuquerque. A pretendente: **GEOVANA DIAS DA SILVA,** estado civil solteira, profissão estudante, nascida em Juazeiro do Norte, CE, no dia 14/07/2004, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Geova Ferreira Dias e de Cicera Eliana da Silva Dias.

O pretendente: **JOÃO RICARDO OLIVEIRA DE FREITAS,** estado civil divorciado, profissão advogado, nascido em Valença, RJ, no dia 14/09/1988, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Amilton de Freitas e de Maria Aparecida de Oliveira. A pretendente: **MARCELA APARECIDA DOS SANTOS OLIVEIRA DE FREITAS,** estado civil divorciada, profissão contadora, nascida em Osasco, SP, no dia 11/05/1996, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Vamil Lucas da Silva e de Ivone Soares dos Santos.

O pretendente: **LUCAS PEREIRA RIBEIRO,** estado civil solteiro, profissão estudante, nascido em São Paulo, SP, no dia 04/06/2002, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Luiz Antonio Astorino Ribeiro e de Ana Amelia Pereira Ribeiro. A pretendente: **DEBORA OLIVEIRA FERNANDES,** estado civil solteira, profissão engenheira de produção, nascida em Equador, RN, no dia 27/07/1999, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Ziclan Fernandes Araujo e de Maria de Lourdes Alves Oliveira.

O pretendente: **LUCAS FERNANDES SOARES,** estado civil solteiro, profissão assessor de investimento, nascido em São Paulo, SP, no dia 08/11/1992, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Nelson Soares e de Léa Fernandes da Silva Soares. A pretendente: **ANA CAROLINA MENDES DE LARA CAMPOS,** estado civil solteira, profissão profissional de educação física, nascida em São Paulo, SP, no dia 08/05/1992, residente e domiciliada no Tatuapé, São Paulo, SP, filha de Roberto Bueno de Lara Campos e de Margarete de Fatima Mendes da Silva Campos.

O pretendente: **DIOGO OLIVEIRA FRAZÃO DA SILVA,** estado civil solteiro, profissão supervisor, nascido em São Paulo, SP, no dia 30/07/1984, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Rubens Frazão da Silva Junior e de Claudete Maria de Oliveira Frazão da Silva. A pretendente: **ELISÂNGELA DIAS ONOFRE DE SOUZA,** estado civil solteira, profissão fotógrafa, nascida em São Paulo, SP, no dia 17/04/1991, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Rogerio Onofre de Souza e de Eliana do Rosario Dias de Souza.

O pretendente: **DANIEL NUNES SENA,** estado civil solteiro, profissão auxiliar de logística; nascido em Osasco, SP, no dia 16/03/2001, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Gilberto Gomes Sena e de Helimar Nunes. A pretendente: **KARINA DOMINGUES BERTOLUCCI,** estado civil solteira, profissão psicóloga, nascida em São Paulo, SP, no dia 07/04/2000, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de José Paulo Bertolucci e de Solange Aparecida Beghini Domingues Bertolucci.

O pretendente: **JOSÉ ROQUE DE SOUZA XAVIER,** estado civil solteiro, profissão pedreiro, nascido em Muritiba, BA, no dia 19/11/1989, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Roque Felismino Xavier e de Maura de Souza Xavier. A pretendente: **CRISPINA DE ARAUJO SOUZA,** estado civil solteira, profissão doméstica, nascida em Governador Mangabeira, BA, no dia 02/01/1978, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Benedito Barros Souza e de Osvalda de Araujo Souza.

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: **VALTER SALATINI NETTO,** estado civil solteiro, filho de Claudio Souza Salatini e de Cleonice Ferreira De Brito Salatini, residente e domiciliado neste Subdistrito Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **ROBERTA BENDAZOLI NEGRO,** estado civil solteira, filha de Alecio Almansa Negro e de Deise Monteiro Bendazoli Negro, residente e domiciliada neste Subdistrito Alto da Mooca - São Paulo - SP.

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

O que as empresas aprenderam depois dos primeiros meses de uso de IA?

Mauricio Frizzarin (*)

Nos primeiros meses de uso da Inteligência Artificial pelas empresas, a pergunta mais comum era: "o que podemos fazer com essa tecnologia?". Hoje, depois de muitos experimentos, projetos-piloto e aplicações incorporadas à rotina, a pergunta começa a ser outra: "o que realmente funciona?".

Essa mudança é importante, porque a experiência prática está ensinando às empresas algo que nenhuma apresentação sobre IA conseguiu antecipar completamente. Todas, sem exceção, compreenderam que adotar uma ferramenta é muito diferente de transformar a maneira como o trabalho é realizado.

Uma pesquisa global da McKinsey, divulgada no último mês de agosto, mostra que 80% dos profissionais já percebem o aumento da própria produtividade com IA e metade afirma que a tecnologia os ajuda a tomar decisões melhores. Ao mesmo tempo, apenas 37% dizem observar algum impacto positivo da IA no resultado operacional das empresas. A primeira grande lição, portanto, é que ganho de produtividade individual não se transforma automaticamente em ganho empresarial.

Os profissionais podem produzir mais usando IA e, ainda assim, a empresa continuar trabalhando da mesma maneira, com os mesmos processos, sistemas e gargalos. É justamente essa diferença que começa a separar quem está apenas utilizando IA de quem está realmente transformando o negócio.

A segunda lição é que o melhor uso da tecnologia nem sempre está associado às tarefas mais sofisticadas. Muitas vezes, o maior valor aparece quando a IA é aplicada a processos repetitivos, previsíveis e que consomem uma quantidade desproporcional de tempo. Isso ajuda a explicar por que os casos mais maduros estão migrando de ferramentas que simplesmente respondem perguntas para sistemas capazes de executar etapas de processos.

A pesquisa da McKinsey mostra que 44% das organizações já relatam escalar IA em toda a empresa, contra apenas 38% no ano anterior. Entre as grandes companhias, 40% já escalam agentes de IA em pelo menos uma função, ante 27% no ano passado. Assim, a terceira descoberta talvez seja a mais estratégica: a implementação de IA exige redesenho de processos, não apenas sua automatização.

Entre as empresas consideradas de alta performance em IA pela McKinsey, quase três quartos já redesenharam fundamentalmente seus fluxos de trabalho por causa da tecnologia. Entre as demais, apenas um quarto fez o mesmo. Isso muda a lógica da implementação, porque em vez de perguntar onde podemos "encaixar" IA em um processo existente, as empresas mais maduras começam a perguntar se aquele processo deveria continuar existindo daquela maneira. Apesar de ser aparentemente sutil, essa alteração provoca uma mudança enorme na prática.

Outro destaque entre o que foi aprendido tem relação com o retorno proporcionado pela IA. A tecnologia não está necessariamente ligada à substituição das pessoas. Uma pesquisa da PwC mostra que as empresas mais expostas à tecnologia vêm registrando vantagens crescentes de produtividade e que, nas funções mais impactadas, as competências exigidas estão mudando duas vezes mais rápido. No Brasil, a contratação de profissionais com competências em IA quase triplicou entre 2024 e 2025, ou seja, a transformação é mais interessante: a IA está mudando o trabalho e ajudando a aumentar a capacidade dos profissionais que sabem utilizá-la. Essa percepção já aparece, inclusive, com força. Segundo a KPMG, 84% dos executivos brasileiros afirmam que a IA já entrega valor significativo para seus negócios, enquanto 80% dizem estar avançando para uma força de trabalho integrada entre humanos e IA.

Mas existe uma última lição que considero decisiva. A meu ver, quanto mais a IA entra na operação, mais importante se torna saber onde ela não deve atuar sozinha. Dados, governança, segurança, custos, supervisão humana e definição clara de responsabilidades deixam de ser questões periféricas. Tornam-se parte do próprio projeto de IA. É por isso que os agentes de IA representam uma mudança tão relevante. Quando um sistema deixa de apenas responder e passa a executar tarefas, consultar informações, interagir com outros sistemas e acompanhar resultados, a discussão deixa de ser sobre uma ferramenta e passa a ser sobre a arquitetura do trabalho.

Assim, depois dos primeiros meses de uso, talvez essa seja a principal conclusão. O valor da IA não está em fazer mais coisas, mas em permitir que as empresas escolham melhor quais coisas devem continuar sendo feitas por pessoas, quais podem ser realizadas por máquinas e, principalmente, como essas duas forças podem trabalhar juntas.

A próxima etapa da Inteligência Artificial será sobre construir operações melhores. As empresas que entenderem essa diferença serão as que transformarão a produtividade pontual em vantagem competitiva duradoura. Estão preparados?

(*) Fundador e CEO da QYON, empresa norte-americana especializada em inteligência artificial e agentes de IA.

Proclamas de Casamentos

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: **LUÍS DA SILVA,** nascido em Batalha, PI, no dia 13/01/1986, profissão carpinteiro, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Raimundo Nonato da Silva e de Raimunda Maria da Silva. A pretendente: **MARIA DO SOCORRO SILVA NASCIMENTO,** nascida em Esperantina, PI, no dia 19/03/1986, profissão auxiliar de limpeza, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Domingos Paulo do Nascimento e de Jandira Silva do Nascimento.

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

MARUBENI BRASIL S.A.

CNPJ(MF) nº 60.884.756/0001-72 e NIRE nº 35.300.028.180

Resumo da Ata A.G.E. de 25 de Novembro de 2026

Local, Hora e Data - Na sede social a Av. Paulista, nº 1063, cj. 201, São Paulo - SP, às 10h00 no dia 25 de novembro de 2026. **Convocação e Presenças:** Dispensada a convocação, nos termos do artigo 124, § 4º, da Lei 6.404/76 em razão da presença de Acionistas representando a totalidade do Capital Social, conforme assinaturas no Livro de Presença dos Acionistas. **Composição da Mesa -** Presidente - Sr. **Yasunobu Ono,** Diretor Presidente; Secretário - Sr. **Koichi Fukunishi,** Diretor. **Ordem do dia:** Deliberar acerca: I) da redução do capital social da Cia; e II) a consolidação do Estatuto Social. **Deliberações:** Após discussão da matéria da ordem do dia, as Acionistas aprovaram, por unanimidade de votos, I) a redução do capital social da Cia, por julgá-lo excessivo em relação ao seu objeto social, nos termos do caput do art. 173 da Lei nº 6404/1976, passando de R$ 85.561.167,48 (oitenta e cinco milhões quinhentos e sessenta e um mil cento e sessenta e sete reais e quarenta e oito centavos) para R$ 35.561.167,48 (trinta e cinco milhões quinhentos e sessenta e um mil cento e sessenta e sete reais e quarenta e oito centavos), com uma redução efetiva, portanto, de R$ 50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais). A redução será realizada sem alteração da quantidade de ações emitidas pela Companhia, que permanecerão em 79.454.740 (setenta e nove milhões, quatrocentas e cinquenta e quatro mil setecentas e quarenta) ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal, nos termos do art. 5º do Estatuto Social da Cia. A restituição será realizada proporcionalmente à participação de cada Acionista no capital social, em dinheiro, mediante depósito em suas respectivas contas bancárias, observados os prazos de oposição de eventuais credores, requisitos legais, o registro da ata perante a Junta Comercial do estado de São Paulo e sua publicação conforme a Lei nº 6.404/1976. Em razão da redução de capital acima aprovada, altera-se o artigo 5º do Estatuto Social da Cia, que passa a vigorar com a seguinte redação: "**Artigo 5º** O capital social da Cia é de R$ 35.561.167,48 (trinta e cinco milhões quinhentos e sessenta e um mil cento e sessenta e sete reais e quarenta e oito centavos), dividido em 79.454.740 (setenta e nove milhões, quatrocentas e cinquenta e quatro mil setecentas e quarenta) ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal." II) a consolidação do Estatuto Social, que passa a vigorar com a seguinte redação: **Estatuto Social. Capítulo I - Da Denominação, Sede, Objeto e Duração. Artigo 1º:** A Cia tem a denominação de Marubeni Brasil S.A. e se regerá por este Estatuto e pelas disposições legais em vigor. **Artigo 2º:** A Cia tem sede, foro e domicílio nesta cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Avenida Paulista, nº 1063, conjunto 201, CEP 01311-200, podendo, a critério dos membros da Diretoria, abrir e fechar filiais, agências ou sucursais em qualquer parte do país ou no exterior. **Parágrafo Primeiro -** A Cia mantém as seguintes filiais: Filial Bahia: Escritório administrativo localizado na cidade de Salvador, Estado da Bahia, na Avenida Tancredo Neves, nº 620, salas 1123 e 1124, Caminho das Árvores, CEP 41820-020, inscrita no CNPJ/NF sob o nº 60.884.756/0006-87 e no NIRE sob o nº 29900037207; **Filial Rio de Janeiro:** Escritório administrativo localizado na cidade do Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro, na Praia de Botafogo, nº 228, 11º andar, sala 1109, CEP 22359-900, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 60.884.756/0003-34 e no NIRE sob o nº 33300110887; **Filial Betim:** Escritório administrativo localizado na cidade de Betim, Estado das Minas Gerais, na Rua Vereador Jurandino Andrade, nº 700, Jardim Piemonte, Cep 32.689-338, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 60.884.756/0014-97 e no NIRE sob o nº 31902664994; **Parágrafo Segundo -** A cada filial já existente e bem assim às que forem criadas, é atribuído, para os efeitos legais, o capital de R$ 10.000,00 (dez mil reais). **Artigo 3º:** O objeto da Cia consiste na exploração do comércio em geral, em especial (i) o comércio atacadista de soja beneficiada e de soja não beneficiada, (ii) importação, exportação e locação de bens móveis, (iii) representação comercial; (iv) participação em outras sociedades; (v) registro e comercialização de defensivos agrícolas e fertilizantes; (vi) agenciamento de cargas; (vii) organização ou coordenação de operações de transporte realizado por terceiros; (viii) contratação de espaço para embarques em aeronaves e navios; (ix) agenciamento de agrupação e acondicionamento de cargas em armazéns de terceiros; (x) comercio atacadista de cereais e leguminosas beneficiados; (xi) comércio atacadista de produtos agrícolas em bruto e de outras matérias-primas agrícolas; (xii) comércio atacadista de açúcares; (xiii) comércio atacadista de café em grão, em coco ou verde; (xiv) comércio atacadista de óleo de soja; (xv) comércio atacadista de resinas e elastômeros; (xvi) comércio atacadista de milho em grão; (xvii) comércio atacadista de outros produtos químicos e petroquímicos não especificados anteriormente, vedado o comércio de combustíveis líquidos ou gasosos derivados ou não de petróleo, inclusive solventes nafta ou outro produto apto a produzir ou formular combustível; (xviii) comércio atacadista de alimentos para animais; e (xix) comércio atacadista de máquinas, equipamentos para terraplenagem, mineração e construção, partes e peças. **Artigo 4º:** O prazo de duração da Cia é por tempo indeterminado. **Capítulo II - Do Capital, Ações e Acionistas. Artigo 5º:** O capital social da Cia é de R$ 35.561.167,48 (trinta e cinco milhões quinhentos e sessenta e um mil cento e sessenta e sete reais e quarenta e oito centavos), dividido em 79.454.740 (setenta e nove milhões, quatrocentas e cinquenta e quatro mil setecentas e quarenta) ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal. **Artigo 6º:** Cada ação ordinária confere direito a um voto nas deliberações das assembleias gerais, não se computando os votos em branco e ressalvados os casos previstos em lei. **Artigo 7º:** As ações são indivisíveis em relação à Cia, que não reconhece mais de um titular para cada ação. **Artigo 8º:** As ações, os certificados múltiplos de ações ou as cautelas que as representam, conterão os requisitos legais e serão assinados pelo Diretor Presidente e por um Diretor Vice-Presidente. **Parágrafo Primeiro -** No caso de ausência temporária ou definitiva do Diretor Vice-Presidente esta assinatura poderá ser feita por qualquer outro Diretor da Cia, definido em Reunião de Diretoria. **Artigo 9º:** Deliberado o aumento de Capital Social, terão os acionistas preferência na sua subscrição, na proporção do número de ações de que forem titulares, preferência esta a ser exercida dentro do prazo fixado pela Assembleia Geral. **Capítulo III - Das Assembleias Gerais. Artigo 10º:** A Assembleia Geral reunir-se-á, ordinariamente, durante os quatro primeiros meses após o término do exercício social e, extraordinariamente, sempre que os interesses sociais exigirem e nos casos previstos em lei. **Artigo 11º:** A Assembleia Geral instalar-se-á com a presença de acionistas que, regularmente convocados, e em número legal, se inscreverem no Livro de Presenças. **Artigo 12º:** As Assembleias Gerais serão presididas pelo Diretor Presidente e, na sua ausência, por qualquer outro acionista que for para isso aclamado, qual escolherá um dos presentes para secretário, dando-se, assim, por formada e instalada a mesa para dirigir os trabalhos. **Artigo 13º:** Serão observadas, quanto à convocação, funcionamento, atribuição e deliberação das Assembleias Gerais, as disposições legais e regulamentares em vigor. **Capítulo IV - Da Administração. Artigo 14º:** A Cia será administrada por uma diretoria, composta de até 25 (vinte e cinco) membros, acionistas ou não, sendo 01 (um) Diretor Presidente e os demais Vice-Presidentes ou chamados simplesmente Diretores, a critério da Assembleia Geral que os eleger. **Parágrafo Primeiro -** O mandato da Diretoria será de 03 (três) anos, permanecendo os membros em seus cargos até serem regularmente substituídos, nos limites legais, podendo ser reeleitos. **Parágrafo Segundo -** A investidura da Diretoria far-se-á mediante a assinatura de termo, em livro próprio, ficando dispensada a prestação de caução. **Parágrafo Terceiro -** A Diretoria terá a remuneração global que for determinada em Assembleia Geral, e sua distribuição far-se-á conforme a responsabilidade que cabe a cada um de seus membros. **Parágrafo Quarto -** Os membros da Diretoria terão direito de participar dos lucros do exercício social, se obedecidos os preceitos da Lei nº 6.404/76. **Artigo 15º:** Nos casos de Ausência do Diretor Presidente, temporária ou definitiva, a Cia se fará representar por seu Diretor Vice-Presidente. Nos casos de ausência do Diretor Presidente e do Diretor Vice-Presidente, por outro Diretor, sempre por deliberação em Reunião de Diretoria. **Artigo 16º:** Os membros da Diretoria têm as atribuições e poderes que a lei lhe confere, para assegurar o regular funcionamento da Cia. Compete aos membros da Diretoria, individualmente a prática de todos os atos inerentes aos cargos para os quais foram eleitos em Assembleia Geral, tendo os poderes gerais de administração da Cia concedidos na forma da Lei. Os poderes abaixo descritos serão de atribuição exclusiva do Diretor Presidente e dos demais membros da Diretoria. **Parágrafo Primeiro -** Ao Diretor Presidente, a quem ficam atribuídos os mais amplos e gerais poderes de administração, compete: (i) representar a Cia ativa e passivamente, em juízo ou fora dele, e junto a repartições públicas federais, estaduais e municipais, autarquias, sociedades de economia mista, sociedades coligadas, instituições financeiras em geral; e todo e qualquer ente privado; (ii) agindo isoladamente, praticar todo e qualquer ato e negócio em favor e em nome da Cia, incluindo os atos de responsabilidade da Diretoria descritos no Parágrafo Segundo; (iii) presidir e dirigir todos os negócios e atividades da Cia, supervisionando suas operações e monitorando seu progresso; (iv) presidir as assembleias de acionistas e Reuniões da Diretoria da Cia; (v) supervisionar e coordenar as atividades dos outros membros da Diretoria; e (vi) gerenciar a execução das decisões tomadas pelos acionistas e em Reuniões da Diretoria da Cia. **Parágrafo Segundo -** Aos demais membros da Diretoria compete: (i) representar a Cia ativa e passivamente, em juízo ou fora dele, e junto a repartições públicas federais, estaduais e municipais, autarquias, sociedades de economia mista, sociedades coligadas, instituições financeiras em geral, e todo e qualquer ente privado; (ii) representar a Cia perante os bancos e instituições financeiras em geral, podendo praticar todos os atos e negócios em nome e em favor da Cia, incluindo, mas não se limitando a: a) abrir, movimentar e encerrar contas bancárias de qualquer natureza em quaisquer instituições financeiras; b) emitir e endossar todos os títulos de crédito; c) assinar borderôs de descontos ou cobrança; d) assinar contratos de empréstimo, financiamento, penhor mercantil, adiantamento de contrato de câmbio, leasing, câmbio e caução, ou qualquer outro contrato financeiro, independente da nomenclatura; e) autorizar débitos, transferências e pagamentos por meio de cartas; e f) realizar todas e quaisquer operações financeiras e bancárias; (iii) comprar, vender ou permutar bens móveis e imóveis, podendo conduzir as respectivas negociações e concluir, assinar e adimplir os respectivos contratos; (iv) receber importâncias devidas à Cia; (v) receber e outorgar quitação; (vi) representar a Cia perante o Departamento de Comércio Exterior (DECEX), Empresa Brasileira e Correios e Telégrafos e empresas coligadas; (vii) verificar e cuidar da manutenção da contabilidade da Cia; (viii) supervisionar as áreas de atividade comercial, recursos humanos, meio ambiente e segurança do trabalho, e reestruturar, quando necessário aos interesses sociais, o quadro de pessoal, fixando as respectivas atribuições; (ix) coordenar a integração entre as áreas e departamentos da Cia, conforme lhes for designado; (x) negociar e assinar contratos de locação; (xi) nomear procuradores com poderes específicos e prazo de validade, incluindo aqueles com poderes específicos das cláusulas "ad judicia" e "ad judicia et extra", conforme parágrafo segundo abaixo; (xii) assinar e negociar contratos mercantis e demais documentos necessários à concretização dessas operações; (xiii) cuidar da programação dos negócios, das relações empresa-cliente e da política de mercado da empresa, de forma a melhor atender os objetivos sociais; (xiv) representar a Cia perante empresas coligadas e Departamento de Comércio Exterior (DECEX); e (xv) executar as decisões tomadas pelos acionistas e em Reuniões de Diretoria. **Parágrafo Terceiro -** Observado o disposto no parágrafo segundo acima, a Cia, por seus diretores, poderá constituir procuradores para agirem em seu nome, contendo os instrumentos de mandato os poderes específicos e prazo de validade, incluindo aqueles com poderes "ad judicia" e "ad judicia et extra". **Parágrafo Quarto -** A Cia será representada por qualquer Diretor Vice-Presidente, Diretor ou procurador, isoladamente, dentro dos limites de suas atribuições e poderes. **Capítulo V - Do Conselho Fiscal. Artigo 17º:** O Conselho Fiscal, composto de 03 (três) membros efetivos e 03 (três) suplentes, residentes no país, será eleito pela Assembleia Geral e terá as atribuições enumeradas pelo artigo 163 da Lei nº 6.404/76. **Parágrafo Primeiro -** O Conselho Fiscal não terá funcionamento permanente e somente será instalado a pedido dos acionistas, na forma da Lei. **Parágrafo Segundo -** Os membros do Conselho Fiscal, quando em função, perceberão a remuneração fixada pela Assembleia Geral que os eleger, não podendo a mesma ser inferior, para cada membro em exercício, a um décimo do que, em média, for atribuído a cada diretor. **Capítulo VI -** Do Exercício Social, Lucros e Fundos de Reservas. **Artigo 18º:** O exercício social compreenderá o período de 1º de janeiro a 31 de dezembro. **Artigo 19º:** Do resultado do exercício, após as deduções previstas nos artigos 189 e 190 da Lei nº 6.404/76, serão aplicados 5% (cinco por cento) para a constituição de Reserva Legal, que não excederá 20% (vinte por cento) do Capital Social, antes de qualquer outra destinação. **Artigo 20º:** Do lucro líquido, 25% (vinte e cinco por cento) serão destinados a dividendos, que serão distribuídos aos acionistas na proporção das ações possuídas, ficando o remanescente à disposição da Assembleia Geral. **Parágrafo Primeiro -** Não havendo oposição de qualquer acionista presenta à Assembleia Geral, poderá esta deliberar a distribuição de dividendos inferiores ao previsto neste artigo, bom como a retenção de todo o lucro. **Parágrafo Segundo -** Havendo distribuição de dividendos, uma vez aprovada pela Assembleia Geral, a Diretoria fixará o prazo de pagamento mediante aviso aos interessados. **Capítulo VII - Da Liquidação. Artigo 21º:** A Cia entrará em liquidação na forma da Lei, cabendo à Assembleia Geral decidir o modo pela qual será processada, bem como eleger o Liquidante e o Conselho Fiscal que funcionará no período da mesma. **Capítulo VIII - Das Disposições Finais. Artigo 22º:** Os casos omissos neste Estatuto serão regidos pela Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e disposições posteriores relativas à matéria." **Encerramento -** Nada mais havendo a tratar, foram suspensos os trabalhos pelo tempo necessário para a lavratura da presente ata, no livro próprio, a qual foi lida, aprovada, e assinada por todos os presentes. Confere com o original lavrado em livro próprio. **Yasunobu Ono -** Presidente da Mesa; **Koichi Fukunishi -** Secretário. Acionistas: **Marubeni Corporation** - p.p. Yasunobu Ono; **Yasunobu Ono.**

RIO ALTO ENERGIAS RENOVÁVEIS S.A.

CNPJ/MF nº 38.199.406/0001-18 - NIRE 35.300.558.502

Edital de Convocação para Assembleia Geral de Debenturistas da Primeira Emissão de Debêntures, em Duas Séries, sendo a Primeira Série composta por Debêntures Conversíveis em Ações, e a Segunda Série composta por Debêntures Simples, não Conversíveis em Ações, para Distribuição Pública com Esforços Restritos, da Rio Alto Energias Renováveis S.A.

Nos termos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, conforme alterada ("**Lei das Sociedades por Ações**") e da Resolução CVM nº 81, de 29 de março de 2022, a **Vórtx Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda.**, inscrita no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas do Ministério da Fazenda ("**CNPJ/MF**") sob o nº 22.610.500/0001-88 ("**Agente Fiduciário**"), na qualidade de Agente Fiduciário da Primeira Emissão De Debêntures, Em Duas Séries, Sendo A Primeira Série Composta Por Debêntures Conversíveis Em Ações, a Segunda Série Composta Por Debêntures Simples, Não Conversíveis Em Ações, Para Distribuição Pública Com Esforços Restritos, da **Rio Alto Energias Renováveis S.A.** ("**Debenturistas**", "**Emissão**" e "**Emissora**", respectivamente), em decorrência, **(i)** do descumprimento do Plano de Recuperação Extrajudicial apresentado em 14 de maio de 2026 ("**PRE 2026**"); **(ii)** a prolação de sentença de extinção da recuperação extrajudicial em 06 de outubro de 2026; **(iii)** a apresentação de mais um novo Plano de Recuperação Extrajudicial em 06 de novembro de 2026 ("**NOVO PRE 2026**"), autos nº 4219985-83.2026.8.26.0100, que tramita perante a 2ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais do Foro Central Cível do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo ("**Vara Empresarial**", respectivamente); vem **Convocar** os Debenturistas da Primeira Série e Debenturistas da Segunda Série a se reunirem em PRIMEIRA CONVOCAÇÃO, em Assembleia Geral de Debenturistas da Emissão ("**AGD**"), a ser realizada em **15 de dezembro de 2026**, **às 10h**, de forma exclusivamente remota e eletrônica através da plataforma Microsoft Teams ("**Plataforma Digital**"), nos termos da Escritura de Emissão celebrada entre a Emissora, o Agente Fiduciário e Fiadores ("**Escritura de Debêntures**"), para deliberar sobre a seguinte ordem do dia ("**Ordem do Dia**"): **(i)** Deliberar sobre a eventual adesão pelo Agente Fiduciário, na qualidade de representante da comunhão dos Debenturistas da Emissão, aos termos do NOVO PRE 2026 da Emissora, submetidos ao juízo da 2ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais do Foro Central Cível do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo para homologação, e seus posteriores e eventuais aditamentos, para recebimento do crédito decorrente da Escritura de Emissão na forma ali prevista, e, consequentemente, a autorização para que o Agente Fiduciário e o Escritório de Advocacia Sergio Bermudes contratado pelo Agente Fiduciário para representação da comunhão de Debenturistas ("**Assessor Legal**"), pratiquem todos e quaisquer atos necessários e/ou convenientes à implementação das deliberações referentes ao PRE 2026 da Emissora, observadas as suas condições precedentes; **(ii)** Deliberar sobre a eventual renúncia condicionada de determinadas garantias da Emissão e de outros possíveis direitos dos Debenturistas, caso necessário, na forma do NOVO PRE 2026, para viabilizar a adesão dos Debenturistas ao NOVO PRE 2026, sendo certo que tal renúncia só produzirá efeitos mediante verificação das demais condições precedentes constantes do NOVO PRE 2026, se e conforme aprovado nesta AGD; **(iii)** Deliberar sobre a celebração de eventual aditamento à Escritura de Emissão e demais documentos e contratos vinculados à Escritura de Emissão, a fim de neles refletir as condições de pagamento e demais obrigações atinentes às Debêntures repactuadas nos termos do NOVO PRE 2026, e/ou de quaisquer outros contratos definitivos que sejam necessários, incluindo, sem limitação, o contrato de compra e venda das Debêntures, contratos de conta *escrow,* contratos de garantia, aditamentos a instrumentos de dívida e/ou de garantias, conforme necessário para fins de formalização do negócio jurídico objeto do NOVO PRE 2026; **(iv)** Caso sejam reprovadas as matérias (i) a (iii) da Ordem do Dia, deliberar sobre a apresentação de Impugnação ao NOVO PRE 2026 pelo Assessor Legal, e demais medidas processuais em oposição ao plano apresentado conforme recomendado pelo Assessor Legal na forma e prazo solicitados pelos Debenturistas; e **(v)** Deliberar sobre a prática de atos de cunho estratégico para recuperação do crédito pelo Assessor Legal e pelo Agente Fiduciário, na qualidade de representante dos Debenturistas, para proteção dos interesses dos Debenturistas no NOVO PRE 2026 ou qualquer processo relacionado, inclusive recursos. Em caso de aprovação da matéria da Ordem do Dia acima, a Emissora e o Agente Fiduciário estarão automaticamente autorizados a praticar todos os atos necessários à realização, formalização, implementação e aperfeiçoamento das deliberações a serem tomadas na AGD. Informações Gerais: **1.** Os Debenturistas interessados em participar da AGD por meio da Plataforma Digital deverão, com antecedência de até 2 (dois) Dias Úteis antes da data designada para a realização da AGD, enviar os documentos comprobatórios da sua representação para o Agente Fiduciário através dos e-mails **claims@vortx.com.br** e **tgt@vortx.com.br**, identificando no título a operação (**AGD | RIO ALTO 2026.12.15**), manifestando seu interesse em participar da AGD e solicitando o link de acesso ao sistema ("**Cadastro**"). **2.** Nos termos do artigo 126 e 71 da Lei das Sociedades por Ações, para participarem da AGD, os Debenturistas deverão encaminhar ao Agente Fiduciário **(i)** cópia do documento de identidade do Debenturista, representante legal ou procurador: Carteira de Identidade Registro Geral (RG), Carteira Nacional de Habilitação (CNH), passaporte, carteiras de identidade expedidas pelos conselhos profissionais ou carteiras funcionais expedidas pelos órgãos da Administração Pública, desde que contenham foto de seu titular); e **(ii)** caso o Debenturista seja representado por um procurador, cópia da procuração assinada com poderes específicos para sua representação na AGD, observados os termos e condições estabelecidos neste Edital. **3.** O representante do Debenturista pessoa jurídica deverá apresentar, ainda, cópia dos seguintes documentos, devidamente registrados no órgão competente (Registro Civil de Pessoas Jurídicas ou Junta Comercial competente, conforme o caso): **(a)** contrato ou estatuto social; e **(b)** ato societário de eleição do administrador que **(b.i)** comparecer à AGD como representante da pessoa jurídica, ou **(b.ii)** assinar procuração para que terceiro represente o Debenturista pessoa jurídica, sendo admitida a assinatura digital. **4.** Com relação aos fundos de investimento, a representação dos Debenturistas na AGD caberá à instituição administradora ou gestora, observado o disposto no regulamento do fundo. Nesse caso, o representante da administradora ou gestora do fundo, além dos documentos societários acima mencionados relacionados à gestora ou à administradora, deverá apresentar cópia do regulamento do fundo, devidamente registrado no órgão competente. **5.** Para participação por meio de procurador, a outorga de poderes de representação deverá ter sido realizada há menos de 1 (um) ano, nos termos do art. 126, § 1º, da Lei das Sociedades por Ações. Em cumprimento ao disposto no art. 654, §1º e §2º da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, conforme alterada ("**Código Civil**"), a procuração deverá conter indicação do lugar onde foi passada, qualificação completa do outorgante e do outorgado, data e objetivo da outorga com a designação e extensão dos poderes conferidos, contendo o reconhecimento da firma do outorgante, ou com assinatura digital, por meio de certificado digital emitido por autoridades certificadoras vinculadas à ICP-Brasil, como alternativa ao reconhecimento de firma. **6.** Validada a sua condição e a regularidade dos documentos após o Cadastro, o Debenturista poderá receber, até 01 (um) Dia Útil antes da AGD, as instruções para acesso à Plataforma Digital. **7.** Caso determinado Debenturista não receba as instruções de acesso com até 01 (um) Dia Útil de antecedência do horário de início da AGD, deverá entrar em contato com o Agente Fiduciário, através do e-mail claims@vortx.com.br. **8.** Será de responsabilidade exclusiva do Debenturista assegurar a compatibilidade de seus equipamentos com a utilização da plataforma digital e com o acesso à videoconferência. O Agente Fiduciário não se responsabilizará por quaisquer dificuldades de viabilização e/ou de manutenção de conexão e de utilização da plataforma digital e outras situações que não estejam sob controle da Emissora. **9.** Este Edital se encontra disponível nas respectivas páginas do Agente Fiduciário (www.vortx.com.br) na rede mundial de computadores e foi publicado observando-se as condições previstas no artigo 9.3. e 9.5. da Escritura de Emissão, bem como o Material de Apoio disponibilizado aos Debenturistas. **10.** Todos os termos aqui iniciados em letras maiúsculas e não expressamente aqui definidos terão os mesmos significados a eles atribuídos na Escritura de Emissão. São Paulo, 25 de novembro de 2026.

COPLATEX INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE TECIDOS S.A.

CNPJ/MF nº 14.533.049/0001-14 - NIRE 35300608356

SUMÁRIO DA ATA DA ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA REALIZADA EM 20 DE MAIO DE 2026

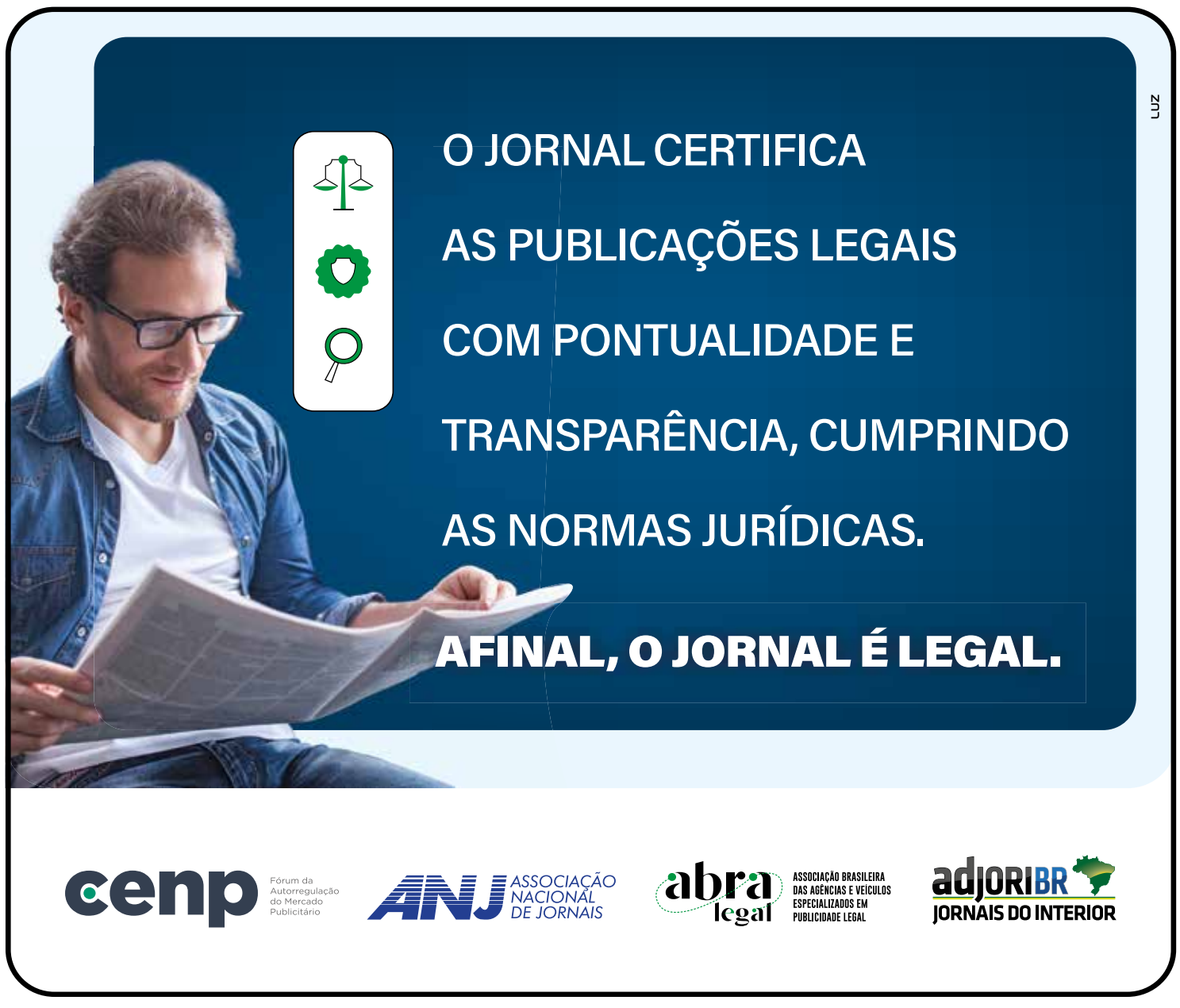
Realizada às 15:00 h. do dia 20/08/2026, na sede social e virtualmente por meio da plataforma Microsoft Teams, com a presença da totalidade. **Mesa:** Presidente: João Carlos Callas; Secretário: Christian Callas. **Deliberações Unânimes:** 1. Item (i): aprovar, por unanimidade dos votos válidos, as contas dos administradores e as demonstrações financeiras do exercício encerrado em 31 de dezembro de 2025, compreendendo o Relatório dos Auditores Independentes emitido pela Forvis Mazars Auditores Independentes em 07 de maio de 2026, o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), com as ressalvas constantes do relatório de auditoria, devidamente assinados e que acompanham o presente sumário (Anexos I e II), tendo os administradores presentes, titulares de ações sem direito de voto, observado o disposto no parágrafo 1º do artigo 134 da Lei das S.A.; 2. Item (ii): aprovar, por unanimidade, a destinação do lucro líquido do exercício de 2025, de R$ 27.714 mil, da seguinte forma: R$ 1.386 mil para a reserva legal; R$ 6.582 mil para dividendos em favor dos Acionistas, correspondentes a 25% do lucro líquido ajustado, nos termos do artigo 202 da Lei das S.A. e do Estatuto Social, dos quais R$ 994 mil já foram pagos antecipadamente aos titulares de ações preferenciais, sendo o saldo de R$ 5.588 mil a pagar no último trimestre de 2026; e R$ 19.746 mil para a reserva de lucros; 2.1. ratificar os pagamentos antecipados dos dividendos fixos incidentes sobre as ações preferenciais (Classe Y) realizados durante o Ano-Calendário de 2025, no total de R$ 994 mil, e autorizar a Administração a efetuar o pagamento antecipado desses dividendos durante o Ano-Calendário de 2026, nos termos do artigo 204 da Lei das S.A. e do Estatuto Social; 3. autorizar a Diretoria a praticar todos os atos necessários à efetivação das deliberações acima, inclusive as publicações e o arquivamento. Nada mais. São Paulo, 20 de maio de 2026. A Íntegra da Ata encontra-se disponível no site: https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade_legal/ Jucesp nº 418.201/26-2 em 26/11/2026. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

Learning Awards 2026

Uma empresa de soluções tecnológicas para o mercado financeiro, uma instituição de formação para o transporte, uma produtora e distribuidora de refrigerantes, uma siderúrgica e a maior empresa de tecnologia do país. Os vencedores do Learning Awards 2026, organizado pela Edusense, unidade de negócio do DOT Digital Group com plataforma de aprendizagem focada em gestão de carreira, foram anunciados na noite de terça-feira (25), no Bisutti Espaço Casa Itaim, em São Paulo, e mostraram que a educação corporativa deixou de ser assunto restrito ao RH de grandes escritórios.

A Topaz, empresa de tecnologia financeira do Grupo Stefanini, foi a única a vencer duas vezes, levou a categoria Engajamento e o título de Destaque do Ano. A empresa fornece plataformas de core bancário para mais de 250 instituições em mais de 25 países.

O prêmio chegou à quarta edição com uma categoria nova, Inovação e Uso de Novas Tecnologias, para valorizar o uso inteligente de tendências e tecnologias recentes, como a IA. Cada uma das cinco categorias teve três finalistas, que apresentaram seus cases em vídeo ao júri. O resultado só foi revelado na cerimônia. Os premiados têm pouco em comum no negócio, mas enfrentaram o mesmo desafio de fazer o aprendizado chegar a quem não fica em frente a um computador (www.edusense.com.br).



BMG LEASING S.A. – ARRENDAMENTO MERCANTIL

CNPJ/MF nº 34.265.561/0001-34 - NIRE nº 35300461801

EDITAL DE CONVOCAÇÃO - ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA

Ficam convocados os senhores acionistas da **BMG LEASING S.A. – ARRENDAMENTO MERCANTIL** ("Companhia") para se reunirem em Assembleia Geral Extraordinária, a realizar-se no dia 7 de dezembro de 2026, às 10 horas, na sede da Companhia, localizada na Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, nº 1.830, 10º Andar, Sala 101, Parte, Bloco 01, Condomínio Edifício São Luiz, CEP 04543-000, Bairro Vila Nova Conceição, na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo ("Assembleia"), a fim de deliberarem sobre a seguinte ordem do dia: (i) renúncia de Andrea Milan dos Santos ao cargo de Diretora sem Designação Especial da Companhia; (ii) eleição dos Srs. Alexandre Witzel Ibrahim, Daniel Baptistella Monteiro da Silva, Carmem Silvia do Amaral Duarte e Mariana Castellazzi Pizzo para os cargos de Diretores sem Designação Especial da Companhia, com prazo de mandato até a posse dos Diretores que forem eleitos na Assembleia Geral Ordinária a ser realizada em 2028; e (iii) ratificação da composição da Diretoria. Os documentos relativos à Assembleia encontram-se à disposição dos acionistas na sede da Companhia.

São Paulo, 27 de novembro de 2026.

FLÁVIO PENTAGNA GUIMARÃES NETO - Diretor sem Designação Especial

Terras Cascavel Empreendimentos Imobiliários Ltda.

Matriz NIRE 3522943408-7| CNPJ/MF 23.169.157/0001-40

Filial NIRE 41901939114| CNPJ/MF 23.169.157/0002-21

Instrumento Particular de 13º Alteração e Consolidação do Contrato

Pelo presente instrumento, Alphaville Desenvolvimento Imobiliário Ltda., com sede em São Paulo/SP, CNPJ/MF 44.328.686/0001-10, NIRE 35.238.159.018, representada por seus Diretores: Eduardo Ramos Canônico, RG 23.191.373-4 SSP/SP, CPF 123.619.358-05, e Klausner Henrique Monteiro da Silva, RG 26.870.678-5/SSP-SP, CPF 251.391.458-98; e Alphaville Empreendimentos Imobiliários S.A., com sede em São Paulo/SP, CNPJ/MF 10.529.756/0001-86, NIRE 35.300.363.493, representada por seus Diretores: Eduardo Ramos Canônico e Klausner Henrique Monteiro da Silva, únicas sócias, resolvem, alterar e consolidar o Contrato Social: **1.** Aprovação de Contas e Destinação do Resultado do Exercício de 2025, para os fins do Artigo 1.078, § 1º do Código Civil. Registrar que o prejuízo apurado pela Sociedade, no valor de R$634.721,46, conforme balanço patrimonial, R$ 260.493,99 será absorvido pela reserva de lucros, restando, o valor de R$ 374.227,47 na conta de prejuízos acumulados. **2.** Aprovar, nos termos do art. 1.082, do Código Civil, a redução do capital social em R$14.028.523,00, sendo R$13.654.295,92 por saldo de créditos existentes em 30/06/2026 e R$ 374.227,08 por conta de prejuízos acumulados, passando o capital de R$14.198.079,00 para R$169.556,00, dividido em 169.556 quotas. Alterado o *caput* da cláusula 5ª do Contrato Social: *"Cláusula 5ª - O capital social é de R$169.556,00, dividido em 169.556 quotas, no valor nominal de R$1,00 cada uma, totalmente subscritas e integralizadas em moeda corrente do país, assim distribuídas entre as sócias:* **Sócias - Quotas - Valor (R$):** *Alphaville Desenvolvimento Imobiliário Ltda. - 169.555 - 169.555,00; Alphaville Empreendimentos Imobiliários S.A. - 1 - 1,00; Total - 169.556 - 169.556,00.* **3.** Consolidação do Contrato Social. Nada mais. São Paulo, 13.08.2026. **Sócias:** Alphaville Desenvolvimento Imobiliário Ltda. e Alphaville Empreendimentos Imobiliários S.A. - ambas p. Eduardo Ramos Canônico e Klausner Henrique Monteiro da Silva.

FILOO LICENCIAMENTO DE SOFTWARE S.A.

CNPJ nº 13.509.469/0001-00 | NIRE nº 35.3.004.4760-3

ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA - EDITAL DE CONVOCAÇÃO (PRIMEIRA CONVOCAÇÃO)

Ficam convocados os senhores acionistas da Companhia para se reunirem, em primeira convocação, em Assembleia Geral Extraordinária, em 23 de dezembro de 2026, às 10 horas, na modalidade exclusivamente digital, por meio da plataforma Google Meet, considerando-se realizada na sede social, em São Paulo/SP, para deliberarem sobre a seguinte ordem do dia: 1. Ratificação, se cabível, do cancelamento das subscrições de ações não integralizadas, deliberado pelo Conselho de Administração em 29/04/2026, e da correspondente alteração do art. 5º do Estatuto Social; 2. Fixação do preço de emissão das ações, inclusive ratificação ou revisão fundamentada do critério de avaliação anteriormente deliberado, nos termos do art. 170, §§ 1º e 7º, da Lei nº 6.404/76; 3. Apuração dos créditos decorrentes de adiantamentos para futuro aumento de capital (AFAC), inclusive o critério de reconhecimento (valor nominal ou eventual atualização) e a data-base; 4. Aumento do capital social mediante capitalização, total ou parcial, dos créditos aprovados, com exercício do direito de preferência pelos demais acionistas (inclusive o pagamento ao titular do crédito, na forma do art. 171, § 2º, da Lei nº 6.404/76), sobras, possibilidade de homologação parcial e correspondente alteração do art. 5º do Estatuto Social; 5. Destinação do saldo de créditos não capitalizado, inclusive eventual formalização de mútuo, com ou sem previsão de conversão em ações, e aprovação de suas condições essenciais, com representação da Companhia por pessoa desimpedida; 6. Autorização para os atos de implementação, homologação (inclusive delegação ao Conselho de Administração) e registro das deliberações, observadas as competências legais e estatutárias. Documentos à disposição. Os documentos pertinentes às matérias da ordem do dia, inclusive a proposta da administração, os demonstrativos, o quadro de subscrição e a memória de cálculo do preço de emissão, estão à disposição dos acionistas desde a data da primeira publicação deste edital, na sede social, situada na Rua Ferreira de Araújo, nº 221, conjuntos 94 e 95, Pinheiros, São Paulo/SP, CEP 05428-000, e em meio digital, com envio por e-mail a qualquer acionista que o solicite aos endereços indicados abaixo, em até um dia útil. Participação e voto a distância. As instruções de acesso, participação e voto a distância, inclusive para a apresentação de documentos e procurações, serão enviadas por e-mail a cada acionista, juntamente com o link individual de acesso à plataforma. A assembleia será gravada, nos termos da regulamentação do DREI. Representação. Os acionistas poderão ser representados na forma da lei e do Estatuto Social (art. 11). Para o credenciamento e o envio do link individual de acesso, solicita-se que os instrumentos de mandato e os documentos de representação sejam encaminhados até 21/12/2026, sem prejuízo de sua apresentação até o início da assembleia, observadas as normas aplicáveis à participação digital. Informações. Solicitações de acesso, dúvidas e confirmações de recebimento: rubem@filoo.com.br, marcos@filoo.com.br e



Carol Olival (*)

Economia da Criatividade
#FullSailBrazilCommunity

Internacionalização como Estratégia de Marca: Como Comunicar uma Educação sem Fronteiras?

Quando falamos em internacionalização da educação, muitas pessoas pensam imediatamente em intercâmbios, universidades estrangeiras e oportunidades de estudar fora do país. Entretanto, acredito que esse conceito precisa ser compreendido de maneira mais ampla. Em um mercado de trabalho cada vez mais conectado, a internacionalização também representa a possibilidade de desenvolver competências interculturais, colaborar com pessoas de diferentes países e compreender desafios globais.

Minha experiência na Full Sail University, trabalhando na aproximação entre estudantes brasileiros e oportunidades educacionais internacionais, mostrou que comunicar uma experiência global exige muito mais do que apresentar instalações, destinos ou diplomas. É necessário explicar como aquela formação pode contribuir para o desenvolvimento pessoal e profissional do estudante. Para isso, o marketing precisa traduzir conceitos acadêmicos em benefícios compreensíveis, sem criar expectativas que a instituição não possa garantir.

Knight (2004), uma das principais pesquisadoras sobre internacionalização do ensino superior, apresenta o conceito como um processo de integração de dimensões internacionais, interculturais e globais às atividades e aos objetivos educacionais. Essa definição amplia nossa perspectiva: uma instituição pode desenvolver iniciativas internacionais por meio de projetos colaborativos, experiências virtuais, parcerias acadêmicas e atividades que aproximem diferentes culturas, mesmo quando não existe deslocamento físico.

A decisão de estudar em outro país também envolve fatores complexos. Mazzarol e Soutar (2002) identificaram elementos que influenciam a escolha de destinos internacionais, incluindo condições do país de origem e características que tornam determinados destinos atraentes. Na prática, isso reforça a necessidade de compreender expectativas familiares, questões financeiras, idioma, segurança e objetivos profissionais. Uma estratégia de comunicação eficiente precisa responder a essas preocupações com clareza e responsabilidade.

Considero que instituições interessadas em fortalecer seu posicionamento internacional devem começar avaliando o que realmente oferecem. Existem oportunidades de colaboração com estudantes estrangeiros? Os professores participam de projetos internacionais? O currículo desenvolve competências relevantes para contextos multiculturais? Essas experiências são acessíveis aos alunos? As respostas ajudam a construir uma narrativa autêntica, baseada em evidências e não apenas em imagens de outros países.

Acredito que o marketing educacional tem um papel importante na valorização da internacionalização como experiência de aprendizagem. Isso exige atualização sobre tendências globais, compreensão das transformações profissionais e capacidade de comunicar oportunidades com transparência. Afinal, uma educação sem fronteiras não se define apenas pela distância que o estudante percorre, mas pela amplitude de perspectivas que ele desenvolve ao longo de sua formação.

Referências

Knight, J. (2004). Internationalization remodeled: Definition, approaches, and rationales. Journal of Studies in International Education, 8(1), 5–31. https://doi.org/10.1177/1028315303260832

Mazzarol, T., & Soutar, G. N. (2002). "Push-pull" factors influencing international student destination choice. International Journal of Educational Management, 16(2), 82–90. https://doi.org/10.1108/09513540210418403.

(*) - Com graduação em Arquitetura e Urbanismo, pós-graduação em Administração, MBA em Empreendedorismo e Inovação e Mestrado em Marketing Digital, Carol Olival conta com mais de 20 anos de atuação no mercado de educação. Tem foco nas áreas de vendas e marketing e experiência como empreendedora e gestora de escolas próprias. Autora de três livros sobre educação e treinamento corporativo e TEDx speaker, hoje Carol atua como Community Outreach Director da Full Sail University, provendo constantes debates sobre como o binômico criatividade e tecnologia são necessários a todos profissionais do cenário atual, e o papel da educação dentro desse contexto

LOGÍSTICA AMBIENTAL DE SÃO PAULO S.A. - LOGA

CNPJ nº 07.032.886/0001-02 - NIRE 35.300.318.005

ATA DE ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA REALIZADA EM 18 DE NOVEMBRO DE 2026

1. Data, Hora e Local: no dia 18 de novembro de 2026, às 10h, na sede da **LOGÍSTICA AMBIENTAL DE SÃO PAULO S.A. - LOGA**, sociedade por ações, sem registro de companhia aberta perante a Comissão de Valores Mobiliários ("CVM"), em fase operacional, com sede na cidade de São Paulo, estado de São Paulo, na Avenida Gonçalo Madeira, nº 600, Jaguaré, CEP 05.348-000, inscrita no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica do Ministério da Fazenda ("CNPJ") sob o nº 07.032.886/0001-02, com seus atos constitutivos registrados perante a Junta Comercial do Estado de São Paulo ("JUCESP") sob o NIRE 35.300.318.005 ("Companhia"). **2. Convocação e Presença**: dispensadas as formalidades de convocação, nos termos do § 4º do artigo 124 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976 ("Lei das Sociedades por Ações"), em virtude da presença dos acionistas representando a totalidade do capital social da Companhia. **3. Composição da Mesa: (i)** Presidente: Sr. Domênico Barreto Granata; **e (ii)** Secretário: Sr. Arthur Longano Bevilacqua. **4. Ordem do Dia**: deliberar sobre **(i)** a realização da 3ª (terceira) emissão de notas comerciais escriturais, com garantia fidejussória, em 2 (duas) séries, para colocação privada, da Companhia, no valor de R$ 200.000.000,00 (duzentos milhões de reais) ("Emissão"), sendo (a) R$ 100.000.000,00 (cem milhões de reais) referentes à emissão da 1ª (primeira) série das notas comerciais escriturais de emissão da Companhia ("Notas Comerciais Escriturais da 1ª Série"), e (b) R$ 100.000.000,00 (cem milhões de reais) referentes à emissão da 2ª (segunda) série das notas comerciais escriturais de emissão da Companhia ("Notas Comerciais Escriturais da 2ª Série" e, quando em conjunto com as Notas Comerciais Escriturais da 1ª Série, simplesmente as "Notas Comerciais Escriturais"), nos termos dos artigos 45 e seguintes da Lei nº 14.195, de 26 de agosto de 2021, conforme em vigor ("Lei nº 14.195") e nos termos e condições a serem previstos no "*Termo da 3ª (Terceira) Emissão de Notas Comerciais Escriturais, em Duas Séries, com Garantia Fidejussória, para Colocação Privada, da Logística Ambiental de São Paulo S.A. - Loga*" a ser celebrado entre a (1) Companhia, (2) o Banco do Brasil S.A., instituição financeira inscrita no CNPJ sob o nº 00.000.000/0001-91 ("Banco do Brasil"), (3) a Oliveira Trust Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários S.A., inscrita no CNPJ sob o nº 36.113.876/0001-91, na qualidade de escriturador e agente de liquidação ("Escriturador" e "Agente de Liquidação", respectivamente), e sua filial, inscrita no CNPJ sob o nº 36.113.876/0004-34, na qualidade de agente de registro ("Agente de Registro") e (4) a Solvi Essencis Ambiental S.A., inscrita no CNPJ sob o nº 40.263.170/0001-83 ("Fiador"), no âmbito do Programa Eco Invest (conforme definido no Termo de Emissão) e do Financiamento Climático (conforme definido no Termo de Emissão) desenvolvido pelo Banco do Brasil e pelo Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento - BIRD (conforme definido no Termo de Emissão) ("Termo de Emissão"); **(ii)** a autorização à diretoria da Companhia, ou aos seus procuradores, conforme aplicável, para praticarem todos e quaisquer atos necessários e/ou convenientes à realização da Emissão, podendo, inclusive, mas não se limitando a (ii.a) formalizar e efetivar a contratação do assessor legal e demais prestadores de serviços necessários à implementação da Emissão, como o Escriturador, o Agente de Liquidação, o Agente de Registro, o Agente Administrativo (conforme definido no Termo de Emissão), a B3 S.A. - Brasil, Bolsa, Balcão ("B3"), dentre outros, podendo para tanto negociar e assinar os respectivos instrumentos de contratação e eventuais aditamentos, conforme aplicável; e (ii.b) discutir, negociar e definir os termos e condições, observado o disposto nas deliberações desta assembleia, da Emissão e das Notas Comerciais Escriturais, bem como celebrar todos os demais documentos necessários à realização da Emissão; e **(iii)** a ratificação de todos e quaisquer atos já praticados pela diretoria da Companhia ou por seus procuradores, conforme aplicável, para a realização da Emissão. **5. Deliberações:** instalada a assembleia e colocadas as matérias em análise, discussão e posterior votação, restaram aprovadas pela unanimidade dos presentes e sem ressalvas: **(i)** a realização da Emissão de acordo com os seguintes termos e condições, que serão detalhadamente descritos e regulados conforme o Termo de Emissão: **(a) Número da Emissão:** a Emissão representa a 3ª (terceira) emissão de Notas Comerciais Escriturais da Companhia; **(b) Valor Total da Emissão:** o valor total da Emissão será de R$ 200.000.000,00 (duzentos milhões de reais) na Data de Emissão (conforme abaixo definido), sendo (i) R$ 100.000.000,00 (cem milhões de reais) referentes às Notas Comerciais Escriturais da 1ª Série, e (ii) R$ 100.000.000,00 (cem milhões de reais) referentes às Notas Comerciais Escriturais da 2ª Série ("Valor Total da Emissão"); **(c) Data e Local de Emissão**: para todos os fins e efeitos legais, a data de emissão das Notas Comerciais Escriturais será aquela a ser definida no Termo de Emissão ("Data de Emissão"), e o local de emissão será a cidade de São Paulo, estado de São Paulo; **(d) Valor Nominal Unitário:** o valor nominal unitário das Notas Comerciais Escriturais será, na Data de Emissão, de R$ 1.000,00 (mil reais) ("Valor Nominal Unitário"); **(e) Número de Séries:** a Emissão será realizada em 2 (duas) séries; **(f) Quantidade:** serão emitidas 200.000 (duzentas mil) Notas Comerciais Escriturais, sendo (i) 100.000 (cem mil) Notas Comerciais Escriturais da 1ª Série, e (ii) 100.000 (cem mil) Notas Comerciais Escriturais da 2ª Série; **(g) Forma e Comprovação da Titularidade das Notas Comerciais Escriturais**: as Notas Comerciais Escriturais serão emitidas sob a forma escritural, sem a emissão de cautelas ou certificados, sendo que, para todos os fins de direito, a titularidade das Notas Comerciais Escriturais será comprovada pelo extrato de conta emitido pelo Escriturador, na qualidade de responsável pela escrituração; **(h) Conversibilidade**: as Notas Comerciais Escriturais não serão conversíveis em ações de emissão da Companhia; **(i) Prazo e Data de Vencimento**: observado o disposto no Termo de Emissão, o vencimento final das Notas Comerciais Escriturais ocorrerá ao término do prazo de 84 (oitenta e quatro) meses contados da Data de Emissão, em data a ser definida no Termo de Emissão ("Data de Vencimento"), ressalvadas as hipóteses de vencimento antecipado das obrigações decorrentes das Notas Comerciais Escriturais e de resgate antecipado total das Notas Comerciais Escriturais, nos termos da legislação e regulamentação aplicáveis e conforme será previsto no Termo de Emissão; **(j) Colocação Privada e Registro**: as Notas Comerciais Escriturais serão objeto de colocação privada, nos termos da Lei nº 14.195, em titularidade inicial do Banco do Brasil e sem qualquer esforço de venda perante o público investidor, não estando sujeitas a registro de distribuição perante a CVM ou a ANBIMA - Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais, e serão registradas para colocação privada na B3, no segmento Balcão B3, não sendo depositadas para negociação em mercado organizado de valores mobiliários; **(k) Data de Início da Rentabilidade:** significa a data da primeira subscrição e integralização das Notas Comerciais Escriturais ("Data de Início da Rentabilidade"); **(l) Preço de Subscrição e Forma de Integralização**: as Notas Comerciais Escriturais serão integralizadas à vista, em moeda corrente nacional, no ato da subscrição, pelo Valor Nominal Unitário na Data de Início da Rentabilidade ou pelo Valor Nominal Unitário acrescido da Remuneração (conforme definido abaixo), nas demais datas de integralização. A liquidação financeira da integralização das Notas Comerciais Escriturais será realizada diretamente pelo Banco do Brasil junto à Companhia, mediante a transferência dos recursos líquidos aplicáveis para a Conta da Emitente (conforme definido no Termo de Emissão), fora do âmbito da B3 e em seguida será realizado na B3 o registro financeiro. O Banco do Brasil evidenciará a integralização perante o Escriturador por meio da emissão de carta de aviso de crédito, nos termos do Termo de Emissão, para fins de comprovação da integralização das Notas Comerciais Escriturais, para que o Escriturador proceda com a atualização do registro da titularidade das Notas Comerciais Escriturais; **(m) Destinação de Recursos:** os recursos líquidos captados pela Companhia por meio das Notas Comerciais Escriturais serão utilizados exclusivamente conforme descrito abaixo: **(1) Destinação de Recursos da 1ª Série:** os recursos líquidos captados pela Companhia por meio das Notas Comerciais Escriturais da 1ª Série, disponibilizados no âmbito do Financiamento Climático (conforme definido no Termo de Emissão), serão destinados para propósitos corporativos gerais do Contrato de Concessão (conforme definido no Termo de Emissão) e/ou reforço de caixa da Companhia ("Destinação de Recursos da 1ª Série"); **(2) Destinação de Recursos da 2ª Série:** os recursos líquidos captados pela Companhia por meio das Notas Comerciais Escriturais da 2ª Série, disponibilizados no âmbito do Programa Eco Invest (conforme definido no Termo de Emissão), serão destinados para investimentos da Companhia elegíveis ao Programa Eco Invest, relativos à geração de energia a partir de coprocessamento de resíduos, desde que demonstrando redução de Gases de Efeito Estufa ("GEE") em relação à maneira convencional de disposição dos resíduos ("Projeto" e "Destinação de Recursos da 2ª Série", respectivamente e, quando em conjunto com a Destinação de Recursos da 1ª Série, simplesmente "Destinação de Recursos"). Para fins do Programa Eco Invest, somente serão considerados elegíveis os investimentos que evidenciem expansão significativa do capital físico instalado (CAPEX), não sendo elegíveis investimentos de mera manutenção ou reposição de ativos, sendo certo que eventual parcela dos recursos da 2ª Série destinada a URE (Unidade de Recuperação Energética) deverá ser segregada no quadro de usos e fontes do Projeto. **(n) Atualização Monetária das Notas Comerciais Escriturais:** o Valor Nominal Unitário ou o saldo do Valor Nominal Unitário, conforme o caso, das Notas Comerciais Escriturais não será atualizado monetariamente; **(o) Remuneração das Notas Comerciais Escriturais:** sobre o Valor Nominal Unitário das Notas Comerciais Escriturais ou sobre o saldo do Valor Nominal Unitário das Notas Comerciais Escriturais, conforme o caso, incidirão juros remuneratórios correspondentes à variação acumulada de 100,00% (cem por cento) das taxas médias diárias de juros dos DI - Depósitos Interfinanceiros de um dia, "*over extra grupo*", expressa na forma percentual ao ano, com base 252 (duzentos e cinquenta e dois) Dias Úteis (conforme definido no Termo de Emissão), calculada e divulgada diariamente pela B3 S.A. - Brasil, Bolsa, Balcão, no informativo diário, disponibilizado em sua página na internet (http://www.b3.com.br) ("Taxa DI"), acrescida de uma sobretaxa (*spread*) de 1,35% (um inteiro e trinta e cinco centésimos por cento) expressa na forma percentual ao ano, com base 252 (duzentos e cinquenta e dois) Dias Úteis ("Sobretaxa" e, quando em conjunto com a Taxa DI, "Remuneração"), calculados de forma exponencial e cumulativa *pro rata temporis* por Dias Úteis decorridos, de acordo com a fórmula a ser descrita no Termo de Emissão, incidentes sobre o Valor Nominal Unitário das Notas Comerciais Escriturais ou sobre o saldo do Valor Nominal Unitário das Notas Comerciais Escriturais, conforme o caso, desde a Data de Início da Rentabilidade ou Data de Pagamento da Remuneração (conforme definido abaixo) imediatamente anterior (inclusive) até a Data de Pagamento da Remuneração em questão, ou data de pagamento por vencimento antecipado em decorrência de um Evento de Vencimento Antecipado (conforme abaixo definido) ou na data de eventual resgate antecipado em decorrência de um Resgate Antecipado Facultativo (conforme abaixo definido) (exclusive); **(p) Pagamento da Remuneração das Notas Comerciais Escriturais:** o pagamento efetivo da Remuneração das Notas Comerciais Escriturais será feito: **(i)** em parcelas trimestrais e consecutivas sem carência, a partir da Data de Emissão, conforme descrito no Termo de Emissão; ou **(ii)** na data da liquidação antecipada resultante do vencimento antecipado das Notas Comerciais Escriturais em razão da ocorrência de um dos Eventos de Vencimento Antecipado; ou **(iii)** na data em que ocorrer eventual resgate antecipado, conforme previsto no Termo de Emissão (cada uma dessas datas, uma "Data de Pagamento da Remuneração"). O pagamento da Remuneração das Notas Comerciais Escriturais será feito observando as regras e procedimentos adotados pela B3 em seus manuais e regulamento, observado o disposto no Termo de Emissão; **(q) Amortização do Valor Nominal Unitário:** o Valor Nominal Unitário das Notas Comerciais Escriturais será amortizado em parcelas trimestrais e consecutivas, a partir do 39º (trigésimo nono) mês (inclusive) contados da Data de Emissão, nos termos do Termo de Emissão (cada uma, uma "Data de Amortização"), ressalvadas as hipóteses em que ocorrer o resgate antecipado, ou ainda o vencimento antecipado das Notas Comerciais Escriturais, o Valor Nominal Unitário das Notas Comerciais Escriturais ou o saldo do Valor Nominal Unitário das Notas Comerciais Escriturais será amortizado conforme planilha do Anexo II ao Termo de Emissão; **(r) Resgate Antecipado Facultativo Total:** a Companhia poderá, a seu exclusivo critério, a partir do 13º (décimo terceiro) mês (inclusive) contados da Data de Emissão, realizar o resgate antecipado facultativo total das Notas Comerciais Escriturais ("Resgate Antecipado Facultativo"). Por ocasião do Resgate Antecipado Facultativo, o valor devido pela Companhia será equivalente ao Valor Nominal Unitário das Notas Comerciais Escriturais ou ao saldo do Valor Nominal Unitário das Notas Comerciais Escriturais a serem resgatadas, conforme o caso, acrescido: **(i)** da Remuneração e demais encargos devidos e não pagos até a data do Resgate Antecipado Facultativo, calculado *pro rata temporis* desde a Data de Início da Rentabilidade ou desde a Data de Pagamento da Remuneração imediatamente anterior (inclusive), conforme o caso, até a data do efetivo resgate (exclusive); **(ii)** dos Encargos Moratórios, se aplicável, devidos e não pagos pela Companhia até a data do efetivo Resgate Antecipado Facultativo; e **(iii)** do prêmio de resgate de 0,30% (trinta centésimos por cento) ao ano incidente sobre o Valor Nominal Unitário ou o saldo do Valor Nominal Unitário, conforme o caso, acrescido da Remuneração prevista na alínea (i) acima, calculado de acordo com a fórmula disposta no Termo de Emissão ("Prêmio"); **(s) Resgate Antecipado Facultativo Parcial**: não será permitido o resgate antecipado facultativo parcial das Notas Comerciais Escriturais; **(t) Amortização Extraordinária Facultativa:** as Notas Comerciais Escriturais não serão objeto de amortização extraordinária facultativa pela Companhia; **(u) Garantia:** em garantia do integral, fiel e pontual pagamento e cumprimento de todas as obrigações, principais e acessórias, presentes ou futuras, assumidas ou que venham a ser assumidas pela Companhia perante o Banco do Brasil no âmbito do Termo de Emissão, o que inclui, principalmente, mas não se limita, ao pagamento de todo e qualquer valor devido pela Companhia em razão das Notas Comerciais Escriturais, abrangendo a amortização do Valor Nominal Unitário (conforme acima definido), o pagamento da Remuneração (conforme acima definido), o pagamento dos custos, comissões, encargos e despesas da Emissão e a totalidade das obrigações acessórias, tais como, mas não se limitando, aos Encargos Moratórios (conforme abaixo definido), multas, indenizações, penalidades, despesas, custas, honorários arbitrados em juízo, comissões e demais encargos contratuais e legais previstos, bem como todo e qualquer custo ou despesa comprovadamente incorrido pelo Banco do Brasil, inclusive em decorrência de processos, procedimentos e/ou outras medidas judiciais ou extrajudiciais necessários à salvaguarda dos direitos e prerrogativas do Banco do Brasil decorrentes das Notas Comerciais Escriturais e do Termo de Emissão ("Obrigações Garantidas"), o Fiador, por meio do Termo de Emissão e na melhor forma de direito, prestará fiança em favor do Banco do Brasil, em conformidade com o artigo 818 do Código Civil, obrigando-se solidariamente com a Companhia, em caráter irrevogável e irretratável, como fiadora, codevedora solidária e principal pagadora responsável pelo fiel e exato cumprimento das Obrigações Garantidas ("Fiança"); **(v) Repactuação Programada**: as Notas Comerciais Escriturais não serão objeto de repactuação programada; **(w) Encargos Moratórios:** sem prejuízo da Remuneração das Notas Comerciais Escriturais, ocorrendo atraso imputável à Companhia no pagamento de qualquer quantia devida ao Banco do Brasil, o valor em atraso ficará sujeito, independentemente de aviso, interpelação ou notificação judicial ou extrajudicial, a: **(i)** multa moratória convencional, irredutível e de natureza não compensatória, de 2% (dois por cento) sobre o valor devido e não pago; e **(ii)** juros de mora calculados *pro rata temporis* desde a data do inadimplemento até a data do efetivo pagamento, à taxa de 1% (um por cento) ao mês sobre o montante devido e não pago, além das despesas incorridas para cobrança ("Encargos Moratórios"); **(x) Local de Pagamento:** os pagamentos a que fizerem jus as Notas Comerciais Escriturais serão efetuados pela Companhia nos respectivos vencimentos. Os recursos devem ser transferidos para a conta de liquidação em nome da Companhia junto ao Agente de Liquidação em até 1 (um) Dia Útil antes da data de pagamento para fins de operacionalização dos pagamentos nos respectivos vencimentos. Todos os pagamentos devem respeitar os procedimentos operacionais adotados pelo Escriturador e pela B3 em seus manuais e regulamento, nos casos em que as Notas Comerciais Escriturais estiverem registradas em nome do Banco do Brasil na B3; **(y) Vencimento Antecipado:** as Notas Comerciais Escriturais estarão sujeitas a hipóteses de vencimento antecipado usuais de mercado para operações desta natureza, as quais serão definidas no Termo de Emissão e divididas entre hipóteses de vencimento antecipado automáticas ("Evento(s) de Vencimento Antecipado Automático(s)") e não automáticas ("Evento(s) de Vencimento Antecipado Não Automático(s)" e, quando em conjunto com Evento(s) de Vencimento Antecipado Automáticos(s), simplesmente "Evento(s) de Vencimento Antecipado"), devendo a Companhia, na hipótese de efetivo vencimento antecipado, realizar o pagamento do Valor Nominal Unitário ou saldo do Valor Nominal Unitário das Notas Comerciais Escriturais, conforme o caso, acrescido da Remuneração, calculada *pro rata temporis*, a partir da Data de Início da Rentabilidade ou da Data de Pagamento da Remuneração imediatamente anterior, conforme o caso, até a data do seu efetivo pagamento, acrescido dos Encargos Moratórios devidos e não pagos, se houver; e **(z) Demais Condições:** todas as demais condições e regras específicas a respeito da Emissão serão tratadas detalhadamente no Termo de Emissão. **(ii)** a autorização aos diretores da Companhia e/ou procuradores para praticar todos os atos necessários à efetivação das deliberações mencionadas nos itens acima, incluindo, mas não se limitando, à **(A)** contratação dos prestadores dos serviços relacionados à Emissão e à colocação privada, incluindo: (a) Escriturador, Agente de Liquidação e Agente de Registro; (b) Agente Administrativo; (c) B3; e (d) assessores legais; **(B)** celebração de todos os documentos necessários e indispensáveis à realização da Emissão, incluindo, sem limitação, o Termo de Emissão e o Termo de Adesão à Iniciativa de Financiamento Climático (conforme definido no Termo de Emissão), além de eventuais notificações, declarações, procurações e outros documentos que se fizerem necessários, assim como seus eventuais aditamentos; e (C) adoção das providências necessárias ao arquivamento da presente ata na JUCESP e à sua publicação, nos termos do Termo de Emissão. Adicionalmente, ficam os diretores da Companhia autorizados a negociar, observadas as deliberações ora aprovadas, as demais cláusulas e condições dos documentos acima referidos; **(iii)** a ratificação de todos e quaisquer atos já praticados pela diretoria da Companhia ou por seus procuradores, conforme aplicável, para a realização da Emissão; e **(iv)** a lavratura da presente na forma de sumário, conforme faculta o § 1º do artigo 130 da Lei das Sociedades por Ações. **6. Encerramento:** nada mais havendo a tratar, foi encerrada a Assembleia, da qual foi lavrada a presente ata, que, após lida e aprovada, é assinada por todos os presentes, sendo que a certidão desta ata será assinada digitalmente, de acordo com o previsto no parágrafo 1º do artigo 10 da Medida Provisória nº 2.200-2, de 24 de agosto de 2001, e na alínea "c" do § 1º do artigo 5º da Lei nº 14.063, de 23 de setembro de 2020, e levada a registro perante a JUCESP. Mesa: Presidente: Domênico Barreto Granata; e Secretário: Arthur Longano Bevilacqua. Acionistas: Revita Engenharia S.A. (representada por Ângelo Teixeira de Castro Carvalho e Arthur Longano Bevilacqua) e Lattega Participações S.A. (representada por Domênico Barreto Granata e Diego Nicoletti). A presente ata foi lavrada e assinada de forma digital. São Paulo - SP, 18 de novembro de 2026. **Mesa: Arthur Longano Bevilacqua -** Secretário. JUCESP nº 1.558.018/26-8 em 25/11/2026. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral.

Grupo de networking

A inclusão de pessoas com deficiência e neurodivergentes no ambiente empresarial pode representar não apenas um avanço social, mas também uma oportunidade de ampliar mercados, criar conexões comerciais e estimular novos negócios. É a partir dessa perspectiva que nasce o BNI Bridge (https://www.instagram.com/bnibridge/), iniciativa apresentada como o primeiro grupo acessível do BNI Brasil (Business Network International), a maior e mais bem-sucedida organização de networking de negócios do mundo. O projeto tem a proposta de reunir empreendedores com deficiência, pessoas neurodivergentes e empresários sem deficiência em um mesmo ambiente de networking, colaboração e geração de oportunidades.

A proposta é criar um espaço em que empreendedores possam apresentar seus negócios, estabelecer relacionamentos profissionais e desenvolver parcerias sem que barreiras físicas, comunicacionais ou relacionadas à neurodivergência limitem sua participação.

Além de ampliar o acesso ao networking, o BNI Bridge pretende aproximar empresários de um ecossistema de negócios que envolve produtos, serviços e soluções voltados às pessoas com deficiência. Entre os segmentos com potencial de conexão estão mobilidade e veículos adaptados, consórcios para aquisição de automóveis destinados ao público PCD, assessoria especializada, direito previdenciário, planos de saúde e serviços de acessibilidade. A iniciativa busca aproximar empresas que já atuam nesse mercado e empreendedores interessados em desenvolver soluções para essas demandas.

Porto Alegre/RS, 25 de setembro de 2026. **AO(À)(S) ILMO(A)(S). SENHOR(A)(ES)(S): UNIQUE CENTRO EDUCACIONAL INTEGRADO - MARILAINE ZAMPIERI PAULINO LE - VINICIUS BUKAS LE. REF.:** Realização dos Leilões Públicos para alienação do(s) imóvel(is) objeto(s) da(s) Matrícula(s) Imobiliária(s) nº(s) 45.452. Prezado(a)(s) Senhor(a)(es)(s): A Leiloeira Oficial, *Sra.* **LILIAMAR PESTANA GOMES,** matriculada na JUCISRS nº 168/00, devidamente autorizada pelo(a) credor(a) fiduciário(a) Coop. de Cred. e Inv. do Noroeste do Estado de São Paulo - Sicredi Noroeste Sp, inscrito(a) no CNPJ/MF sob nº 03.065.046/0001-87, vem, pela presente, *COMUNICAR* que fará os **LEILÕES PÚBLICOS** do(s) imóvel(is) acima identificado(s), pela maior oferta, respeitado o preço mínimo de venda, no estado de ocupação e conservação em que se encontra(m), regendo-se pelas disposições legais vigentes, em especial, a Lei Federal nº 9.514, de 20 de novembro de 1997, com as alterações introduzidas pela Lei Federal nº 13.465, de 11 de julho de 2017, bem como pelas condições estabelecidas no título do negócio fiduciário. Ressaltamos que nos termos dos parágrafos 1º e 2º-B , ambos do art. 27 da Lei Federal nº 9.514/97, Vossa(s) Senhoria(s) poderá(ão) exercer o direito de preferência na aquisição do(s) imóvel(is) até o evento do 2º Público Leilão, observado o acima disposto, pelo preço correspondente ao valor da dívida, acrescido de todos os encargos dispendidos pelo(a) credor(a) fiduciário(a), ou seja, Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis - ITBI, Imposto Predial e Territorial Urbano - IPTU, emolumentos cartorários, despesas com cobranças, leilões, dentre outros, além das necessárias para a nova aquisição do(s) imóvel(is), e cujo pagamento deverá ser realizado à vista, podendo para tanto, contatar-nos através dos endereços eletrônicos: imóveis.af@pestanaleiloes.com.br e/ou contato@pestanaleiloes.com.br, pelo celular (51) 3535.1000, com a equipe da Leiloeira Oficial, Sra. Liliamar Pestana Gomes, nomeada por este(a) notificante para obtenção de informações ou em caso de dúvidas, sendo que o pagamento deverá ser realizado até a data do 2º Público Leilão para o exercício desse direito. Comunicamos, ainda, que desde a data da Consolidação da Propriedade até a data da imissão do(a) credor(a) fiduciário(a) na posse do(s) imóvel(is), Vossa(s) Senhoria(s) está(ão) obrigado(a)(s) a pagar a respectiva taxa de ocupação do(s) imóvel(is), nos termos do art. 37-A, da Lei Federal nº 9.514/97 , constituindo dívida líquida e certa, podendo, no entanto, efetuar a devolução voluntária do(s) imóvel(is) mediante vistoria conjunta com representante do(a) notificante, que poderá ser contatado nos telefones acima indicados. **Datas e horário:** Os Públicos Leilões serão realizados aos dias **02/12/2026** (1º) e **04/12/2026** (2º), às **09h00**., na modalidade *on-line-eletrônico* mediante o recebimento de lances através do site **www.pestanaleiloes.com.br**. Atenciosamente, **PESTANA LEILÕES.**

Soberania de dados avança nas empresas brasileiras e reforça importância de infraestrutura nacional

Com preocupação crescente sobre segurança, governança e riscos geopolíticos, empresas buscam manter dados críticos em data centers no Brasil para reduzir dependência de legislações e decisões de outros países



Vladimir_Timofeev_CANVA

Cada vez mais presente nas discussões sobre cibersegurança e governança, a soberania de dados tem ganhado importância estratégica para as empresas brasileiras. Saber onde as informações estão armazenadas, quem pode acessá-las e sob quais regras são administradas tornou-se fundamental para a segurança e a continuidade dos negócios. Em um cenário de mudanças geopolíticas e regulatórias, manter dados críticos em infraestrutura nacional também representa uma forma de reduzir a exposição a decisões e legislações de outros países.

A discussão vai além da localização física dos servidores. A soberania de dados envolve a capacidade de uma organização estabelecer políticas de acesso, controlar o tratamento das informações, definir responsabilidades sobre sua gestão e compreender quais legislações e jurisdições podem incidir sobre elas. Além dos riscos cibernéticos, mudanças nas relações internacionais, nas políticas comerciais e nas legislações de grandes potências podem trazer impactos para empresas que dependem de infraestruturas e serviços tecnológicos estrangeiros.

Para Jean Jader Martins, diretor da Global Gate, empresa do Grupo Bludata especializada em infraestrutura de data center e gestão de ambientes críticos de TI, essa preocupação reflete uma mudança na forma como as organizações avaliam seus investimentos em tecnologia.

"Durante muito tempo, as decisões sobre hospedagem de dados estiveram concentradas em fatores como capacidade, disponibilidade e custo. Hoje, as empresas também querem saber onde seus dados estão, quem pode acessá-los e quais garantias existem sobre a gestão dessas informações. Ter uma infraestrutura nacional, com proximidade do fornecedor e clareza sobre os processos de segurança, traz mais previsibilidade e tranquilidade para o negócio", afirma.

Além da localização, é preciso garantir que a empresa tenha visibilidade, controle e capacidade de resposta sobre sua infraestrutura. Mundialmente, essa discussão já chegou à alta liderança das organizações. Uma pesquisa global da Everpure revelou que 88% dos líderes C-level acreditam que uma falha relacionada à soberania de dados pode colocar seus empregos em risco. Outros 91% temem prejuízos financeiros e danos à reputação corporativa.

Esse movimento acompanha o amadurecimento do debate sobre soberania digital no Brasil. Segundo Martins, a questão tem se tornado um critério relevante na avaliação das soluções de infraestrutura de TI, especialmente entre organizações que buscam reduzir a dependência de fornecedores e ambientes sujeitos a decisões externas.

"As empresas estão mais atentas à necessidade de ter controle sobre seus ambientes digitais. Hoje, um gestor precisa se perguntar: uma mudança brusca nas relações com os Estados Unidos, a China ou outra potência pode comprometer minha operação? Quais leis se aplicam aos meus dados e quem pode determinar o acesso a eles? Manter essas informações em uma infraestrutura nacional, com regras claras de acesso e gestão, ajuda a reduzir essa exposição e dá mais autonomia para o negócio", explica.

A escolha de parceiros nacionais de data center tem se tornado uma alternativa para empresas que buscam reduzir dependências operacionais e acompanhar com mais transparência as políticas de proteção das informações. A Global Gate, que oferece soluções de hospedagem de infraestrutura, nuvem privada, backup e disaster recovery em data centers localizados no Brasil, tem percebido o aumento da procura por essas soluções. A empresa conta com uma estrutura certificada Tier III pelo Uptime Institute, em Santa Catarina, além de uma operação na Grande São Paulo, permitindo que seus clientes mantenham ambientes críticos hospedados em território nacional, com suporte especializado e proximidade na gestão.

"Os dados estão entre os ativos mais importantes de uma empresa. Por isso, a decisão sobre onde e como mantê-los precisa considerar segurança, governança e continuidade. Ter uma estrutura preparada no Brasil, com regras de acesso bem definidas e um parceiro próximo para apoiar essa gestão, é uma forma de reduzir riscos e trazer mais tranquilidade para as organizações", finaliza Martins.

Setor de bares e restaurantes cresce mais de 10% em setembro, e SC ganha destaque no consumo

Ceará e Rio Grande do Sul também lideram avanço no mês, e Santa Catarina registra alta de 16,4% no acumulado de 12 meses; desempenho nacional mantém setor em zona saudável de crescimento. O setor de bares e restaurantes registrou crescimento médio de 10,8% no consumo em setembro de 2026, na comparação com o mesmo mês do ano passado, segundo dados da Mastercard SpendingPulse™, em parceria com a Associação Nacional de Restaurantes (ANR). O resultado é positivo, mas revela um cenário heterogêneo no ritmo de expansão entre estados e regiões do país.

Santa Catarina apresentou o maior crescimento entre os estados analisados, com alta de 16,4% no consumo em bares e restaurantes em setembro. Ceará, com 15,8%, e Rio Grande do Sul, com 14,9%, aparecem na sequência. Já Mato Grosso do Sul e Amapá tiveram os menores avanços, de 8,5% e 6,5%, respectivamente.

"Os resultados mostram que o setor mantém um ritmo consistente de crescimento, com destaque para o desempenho de Santa Catarina, que liderou a expansão entre os estados. Também chama atenção a diferença de desempenho entre as regiões, especialmente no Sudeste, onde os resultados foram mais heterogêneos. Esse cenário reforça a importância de acompanhar as particularidades de cada mercado e suas oportunidades de crescimento", afirma Fernando Blower, presidente-executivo da ANR.

O Sudeste, principal mercado consumidor do país, apresenta um cenário mais heterogêneo. Espírito Santo e Minas Gerais registraram altas de 12,5% e 11,5%, enquanto Rio de Janeiro e São Paulo tiveram avanços abaixo da média nacional, de 10,8% e 8,6%, nessa ordem.

Consumo fora do lar mantém trajetória de recuperação

O mês analisado consolida a retomada do fôlego de restaurantes e bares. O segmento encerrou setembro com o crescimento expressivo de 10,8%, superando levemente o desempenho de agosto, que havia registrado 10,2%. Esse movimento de aceleração é um sinal positivo e indica que o setor deixou para trás a breve desaceleração observada no mês anterior, retomando uma trajetória de expansão sólida.

O crescimento superior a 10% em setembro reforça a recuperação do consumo fora do lar. Embora o resultado esteja abaixo do pico registrado em abril, representa uma melhora em relação ao menor patamar do ano, em junho. A retomada iniciada em julho, apesar da leve oscilação em agosto, mostra que a alimentação fora do lar segue como prioridade no orçamento dos brasileiros e aponta para um cenário positivo no último trimestre de 2026.

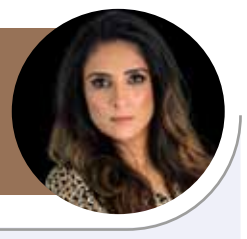
O resultado é ainda mais expressivo quando comparado ao desempenho de setores que apresentaram retração. Enquanto o consumo de lazer e alimentação fora do lar segue em ascensão, categorias como Eletrônicos, Móveis e Decoração e Material de Construção registraram quedas de 16,1%, 3,9% e 3,2%, respectivamente.

Em setembro, o setor movimentou R$ 22,6 bilhões em gastos nominais, alcançando o terceiro maior volume financeiro do ano. Apesar da queda de 5,6% em relação a agosto, o resultado reflete uma acomodação após a alta expressiva do mês anterior. Ainda assim, o volume registrado permanece acima dos níveis do primeiro semestre, reforçando o bom desempenho do setor no trimestre e a força do consumo fora do lar.

"Os dados confirmam a trajetória de recuperação do setor de bares e restaurantes ao longo de 2026. Embora o desempenho nacional seja positivo, os números mostram diferenças importantes entre os estados e as regiões. Santa Catarina, Ceará e Rio Grande do Sul se destacaram, enquanto no Sudeste, Espírito Santo e Minas Gerais apresentaram avanços superiores à média nacional, diferentemente de São Paulo e Rio de Janeiro. Essa variação reflete as particularidades de cada mercado, como os hábitos de consumo e as condições econômicas regionais. As informações reforçam as perspectivas positivas para os próximos meses", avalia Blower.

O crescimento real foi calculado a partir do crescimento nominal reportado pelo SpendingPulse™, descontada a inflação implícita setorial com base nos dados do IBGE/SIDRA. O Mastercard SpendingPulse™ utiliza dados agregados e anonimizados da Mastercard para medir vendas no varejo em mercados selecionados, e contempla diferentes formas de pagamento.

Negócios & Carreira



Fabiana Monteiro (*)

Ninguém vira líder sem aprender primeiro

Flavio Venzon, diretor de Qualidade e Fabricação da Sulbras, construiu sua trajetória profissional aliando conhecimento técnico à gestão de pessoas

Flavio Venzon nasceu, cresceu e vive até hoje em Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul, um dos principais polos industriais do país. A vocação da cidade para os setores metalmecânico, automotivo e de bens duráveis exerceu influência direta sobre sua formação e trajetória profissional. De família simples e o mais jovem de três irmãos, cresceu admirando o setor industrial, no qual seu pai e seu irmão construíram suas carreiras. Dentro de casa, aprendeu valores como caráter, honestidade e perseverança, associados à importância do estudo e do aprendizado contínuo.

Aos 14 anos, iniciou seus estudos no Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai). Entre os 15 e 16 anos, já atuava na construção de moldes e ferramentaria. Aos 18, ingressou na Sulbras Moldes e Plásticos, empresa na qual, aos 53 anos, acumula 35 anos de atuação. Aos 19, iniciou o curso de Engenharia Mecânica na Universidade de Caxias do Sul (UCS), vislumbrando a possibilidade de trabalhar com metais. A formação também lhe proporcionou conhecimentos sobre polímeros e o funcionamento de máquinas injetoras. Desde 1997, atua diretamente na área de moldes e ferramentaria, ampliando seus conhecimentos sobre os processos de injeção.

No início da carreira, trabalhou com profissionais mais velhos, nem todos receptivos à presença de um colega tão jovem. Atuou na manutenção de moldes, máquinas injetoras, sistemas hidráulicos, pneumáticos e processos produtivos, atividades que exigiram estudo e resiliência. Ao longo dessa caminhada, encontrou pessoas que acreditaram nele, o desafiaram e contribuíram para sua maturidade profissional, entre elas Eloi Dannenhauer (in memoriam), Alceu Lorandi e Leocádio Nonemacher, diretor-geral da Sulbras.



Flavio Venzon.

O sucesso também está no crescimento das pessoas

Atualmente, como diretor de Qualidade e Fabricação, Venzon trabalha com cerca de 250 pessoas, das quais 40 estão diretamente ligadas a ele. Acredita que a experiência técnica não é suficiente quando não existe disposição para compartilhar conhecimento. Para o executivo, a liderança começa pelo exemplo e se consolida nas atitudes cotidianas. Diante de resultados negativos, procura agir com humildade, compreender o que aconteceu e transformar a experiência em aprendizado.

Se no início da carreira seu foco estava quase exclusivamente na ascensão financeira, hoje encontra satisfação ao observar profissionais executando atividades que um dia lhes ensinou. Acompanhar a trajetória de um gerente com 20 anos de empresa, que começou como estagiário, também representa, para ele, uma forma genuína de sucesso.

Tecnologia e os desafios humanos

Ao longo da carreira, Venzon acompanhou mudanças na comunicação e nos processos produtivos. Dos memorandos às mensagens instantâneas, a produtividade, segundo ele, praticamente dobrou, e o tempo de construção foi reduzido pela metade. A inteligência artificial aplicada ao maquinário acelerou a análise de dados, possibilitando a manutenção preditiva, a antecipação de falhas e a redução do consumo de energia nos processos de injeção. Entretanto, ressalta que a construção de relações de confiança entre as pessoas não evolui na mesma velocidade da tecnologia.

As armadilhas do imediatismo

Desde 2018, Venzon observa que muitos profissionais esperam reconhecimento e resultados rápidos, sem considerar a importância da formação exigida pela indústria. Na Sulbras, incentiva a convivência entre aprendizes e profissionais experientes, estimulando a troca de conhecimento e o aprendizado pelo exemplo. Cerca de 70% dos profissionais que ingressam por meio do Senai permanecem na empresa.

Aos 53 anos, continua estudando inteligência artificial aplicada à Indústria 4.0 e investindo no desenvolvimento de sua liderança. Para ele, estudo e trabalho são as ferramentas mais eficazes para conquistar a liberdade. Desde os 14 anos, segue esse caminho, conquistando resultados com base no mérito e no esforço. A indústria, segundo Venzon, foi generosa com ele e pode ser com todos aqueles que respeitam o tempo de construção do conhecimento e não se deixam levar pelas armadilhas do imediatismo. Resultados sólidos exigem preparo, paciência e visão de longo prazo.

(*) - Chairman, CEO da Editora Global Partners – Affiliated to Institute of Coaching at McLean Hospital, associate Harvard Medical School – (ICPA). Conselheira de empresas.

Empresas & Negócios

Matéria de capa



AI/Eko Market



NECESSIDADES DE CONSUMO

Luciane Gomes

CINCO SINAIS DE QUE AS PEQUENAS COMPRAS ESTÃO MUDANDO O VAREJO

Da reposição de última hora à busca por conveniência, novos hábitos ajudam a explicar o avanço do varejo de proximidade

A ida ao supermercado continua fazendo parte da rotina dos brasileiros, mas já não concentra necessariamente todas as necessidades de consumo. Uma análise publicada pela McKinsey em setembro de 2026 mostra que o consumidor está combinando diferentes canais e formatos de acordo com a necessidade e a ocasião de compra. A consultoria aponta ainda uma jornada cada vez mais fragmentada, na qual diferentes formatos de varejo disputam momentos específicos de consumo.

Essa mudança ajuda a entender o espaço conquistado pelo varejo de proximidade, especialmente em locais onde o consumidor já está inserido em sua rotina, como os condomínios.

Para Luciane Gomes, sócia fundadora da Eko Market, rede de mercados autônomos, a transformação pode ser percebida na própria maneira como determinadas compras acontecem. “A compra nem sempre começa com uma lista. Muitas vezes, ela nasce de uma necessidade que aparece durante o dia e que pode ser resolvida naquele momento”, explica.

1 A compra planejada passa a conviver com a compra de ocasião

A compra de abastecimento continua existindo, mas divide espaço com necessidades que aparecem ao longo da semana: um ingrediente que faltou para o jantar, uma bebida para uma visita ou um produto que acabou antes do previsto.

Nessas situações, a proximidade pode pesar mais do que a necessidade de fazer uma grande compra. Em vez de esperar a próxima ida ao supermercado, o consumidor consegue resolver aquela necessidade no momento em que ela surge.

“Existe a compra maior, planejada, e existe aquela que resolve uma necessidade específica. São momentos diferentes de consumo e que podem ser atendidos por formatos diferentes de varejo”, afirma Luciane.



skyjo_CANVA

> “A compra nem sempre começa com uma lista. Muitas vezes, ela nasce de uma necessidade que aparece durante o dia e que pode ser resolvida naquele momento.

2 A conveniência ganha importância quando a compra é pequena

Nem toda compra exige uma grande variedade de produtos. Quando a necessidade é pontual, fatores como distância, facilidade e rapidez podem ter peso maior na decisão.

É nesse espaço que o varejo de proximidade encontra uma oportunidade: oferecer uma alternativa para resolver necessidades específicas sem transformar aquela situação em uma compra maior.

“Quando a pessoa precisa de poucos produtos, a praticidade de encontrar aquilo que procura perto de onde está pode fazer diferença”, explica Luciane.

3 O intervalo entre perceber a necessidade e comprar fica menor

Quando existe um ponto de venda dentro do próprio condomínio, o deslocamento deixa de ser uma etapa relevante da compra.

Faltou um produto para o jantar? É possível resolver. Chegou uma visita inesperada? Também. São situações simples, mas que mostram como a localização de um ponto de venda pode interferir no comportamento de compra.

“Quando o ponto de venda está integrado à rotina, a compra pode acontecer praticamente no mesmo momento em que a necessidade é percebida”, afirma Luciane.

4 O consumidor combina diferentes canais

O crescimento do varejo de proximidade não significa que o consumidor tenha abandonado supermercados, lojas de rua ou compras pela internet.

A análise da McKinsey aponta justamente para uma jornada mais fragmentada, na qual diferentes canais e formatos atendem diferentes necessidades. Uma mesma pessoa pode recorrer a um estabelecimento para uma compra maior, ao comércio eletrônico para determinada categoria e a um ponto próximo para resolver uma necessidade imediata.

Para o varejo, isso muda a pergunta. Em vez de pensar apenas onde o consumidor compra, passa a ser importante entender por que ele escolhe determinado canal em cada ocasião.



AI/Eko Market

5 O lugar onde o consumidor vive também entra na equação

Se a escolha do canal está cada vez mais relacionada à ocasião, o próprio local de moradia pode fazer parte da experiência de compra.

É nesse espaço que entram os mercados autônomos instalados em condomínios. O modelo leva o ponto de venda para um ambiente em que já existe uma comunidade de consumidores e uma rotina estabelecida.

Para Luciane, entender essa rotina é fundamental. “Cada condomínio tem uma dinâmica. Observar os hábitos dos moradores ajuda a entender quais produtos fazem sentido naquele espaço”, explica.