www.netjen.com.br
ISSN 2595-8410

Quinta-feira,
26 de novembro de 2026

Ano XXII - Nº 5.716

Empresas & Negócios

De ciência a cultura geek

Começou o Festival Iguassu Inova 2026, no Itaipu Parquetec, com mais de 300 horas de atividades distribuídas em 11 trilhas temáticas. A programação segue até sábado (28), com entrada gratuita e atrações para pessoas de diferentes idades e interesses. Com expectativa de reunir 45 mil pessoas, o Festival transforma o Itaipu Parquetec em um espaço de encontros e descobertas (festivaliguassuinova.com.br).

SergeyNivens_CANVA



PLANEJAMENTO

CRESCER MAIS OU CRESCER MELHOR? A PERGUNTA QUE ANTECEDE AS METAS DE 2027

Leia na página 8

A diferença entre aumentar ou perder vendas no fim de ano

A temporada de fim de ano é o teste mais rigoroso para o varejo na América Latina.

Divulgação



Viviana Acevedo

Eventos como a Black Friday no Brasil e na Colômbia e El Buen Fin no México, ou as compras de última hora em Santiago e Buenos Aires lotam os corredores e reduzem a zero a margem de erro operacional. Segundo a consultoria Simon-Kucher, o consumidor mantém a intenção de compra, mas analisa com rigor os descontos, a logística e a personalização. Além disso, utiliza assistentes de IA para comparar preços e especificações antes de fechar a compra.

Embora o sucesso seja geralmente medido em fluxo de pessoas e transações, existe uma métrica velada que define a rentabilidade: o tempo de resposta. De acordo com estudos globais sobre o comportamento do consumidor, até 86% dos clientes já abandonaram um estabelecimento devido a longas filas ou esperas excessivas, gerando prejuízos milionários. Em datas comemorativas, um alerta de estoque tardio ou um atrito não resolvido em três minutos bastam para perder uma venda. A lucratividade depende da capacidade de conectar as tecnologias e a segurança para solucionar cada interação crítica em questão de segundos.

Para compreender o valor de uma operação conectada durante a temporada de compras no fim de ano, a tecnologia atua de maneira precisa em diferentes pontos da jornada:

- **Segurança no entorno:** Nos estacionamentos, câmeras de segurança com IA e analíticos transmitem dados em tempo real para a central de controle. Isso permite contabilizar entradas, registrar placas de veículos e detectar movimentações suspeitas para acionar protocolos junto à equipe de vigilância.
- **Atendimento e venda assistida:** Nos corredores e vitrines, a espera é otimizada com botões inteligentes (call boxes) de comunicação bidirecional. Em vez de aguardar passivamente, o cliente pressiona o botão e fala diretamente com o especialista designado por meio do alto-falante e dos rádios da equipe, transformando a espera em pronta assistência.
- **Eficiência nos caixas:** Diante de erros de etiquetagem ou divergências de preços nas gôndolas, as plataformas de comunicação digital conectam, em uma mesma rede local e segura, radiocomunicação, smartphones e tablets por meio de chats ou grupos dedicados de conversação por voz. Isso evita que o operador de caixa abandone seu posto, mantendo o fluxo da fila sem impactar os clientes.
- **Proteção da equipe:** Para reduzir o estresse e prevenir tensões na área de vendas, o uso de câmeras corporais (bodycams) com áudio e vídeo integrados inibe drasticamente condutas hostis graças ao seu visor frontal. Ao mesmo tempo, transmite ocorrências em tempo real para a central de monitoramento e alerta discretamente a equipe de segurança com a localização exata da ocorrência. Em estoques ou câmaras frias, os botões de emergência ou a função de "homem caído" (man down) nos rádios ajuda a preservar a integridade dos colaboradores que atuam de forma mais isolada.

> "De acordo com estudos globais sobre o comportamento do consumidor, até 86% dos clientes já abandonaram um estabelecimento devido a longas filas ou esperas excessivas, gerando prejuízos milionários.

Uma infraestrutura para vendas e segurança

Um erro recorrente no varejo é gerenciar a experiência do cliente e a segurança patrimonial como áreas independentes, quando hoje são dois lados da mesma moeda, especialmente considerando que a tecnologia atual pode ser uma grande aliada.

A mesma rede e os mesmos dispositivos que permitem a um operador de caixa alinhar a reposição de um item em falta com o estoque também servem para intervir diante de uma tentativa de furto, interpretar dados analíticos para impulsionar promoções ou atender a um incidente médico. Unificar áudio, vídeo e inteligência de dados em uma única plataforma elimina a necessidade de deslocamentos da equipe.

As redes varejistas dedicam meses para projetar a demanda e veicular campanhas publicitárias, mas o retorno sobre o investimento (ROI) é definido na área de vendas em intervalos de 60 a 90 segundos, segundo estudo da Shopify e da Boston Consulting Group (BCG). Por isso, vale ponderar que atrair consumidores comprova a eficácia comercial, mas garantir que sejam atendidos a tempo e em um ambiente seguro e preparado para a alta demanda demonstra que a loja conta com a infraestrutura tecnológica adequada para responder quando cada minuto faz a diferença.

(Fonte: Viviana Acevedo é Líder de Estratégia e Portfólio Estendido para Mercados Comerciais da Motorola Solutions na América Latina).

Negócios em Pauta

Divulgação



Vitor Villani, CEO da Shield Security.

Shield Security leva debate sobre riscos e decisões de negócio à BHack Conference

Na 16ª edição da BHack Conference, que acontece nos dias 28 e 29 de novembro, a Shield Security apresentará a palestra "Do risco técnico à decisão estratégica", conduzida por Daniel Moreira, CISO da empresa, sobre como transformar riscos cibernéticos em prioridades de negócio e orientar investimentos e apoiar decisões de negócio. A companhia também levará mais de 30 profissionais ao evento para interagir com a comunidade de cibersegurança. No estande, os visitantes poderão conhecer a Capihacker, mascote da Shield Security, concorrer a brindes e se cadastrar para competir por oportunidades de emprego e estágio. "Participar da BHack é uma oportunidade de compartilhar experiências com outros talentos, contribuir para o desenvolvimento do setor, incentivar a formação de novos profissionais e ampliar o debate sobre o papel estratégico da cibersegurança nas empresas", afirma Vitor Villani, CEO da Shield Security (https://www.bhack.com.br/). Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Reprodução: https://sevensummit.eduzz.com/#ingressos



Seven Summit 2026

@Fundada em 2014, a Eduzz é uma das principais comunidades do país com soluções 360 voltadas a empreendedores digitais que buscam escalar seus negócios e gerar impacto. A empresa reúne recursos que conectam produtores, especialistas e consumidores, ajudando negócios da creator economy a vender mais e alcançar melhores resultados. Hoje, a Eduzz possui mais de 2,6 milhões de conteúdos cadastrados, entre cursos online, e-books, eventos e mentorias. Mais de 140 mil produtores fizeram pelo menos uma venda na companhia, com uma base que reúne mais de 26,9 milhões de compradores. Mais do que infraestrutura, a Eduzz se posiciona como campo de evolução para negócios que transformam conhecimento, tecnologia e relacionamento em valor e impacto (www.eduzz.com). Leia a coluna completa na página 2

Atendimento 24h: como pequenos negócios podem acompanhar o novo ritmo do consumidor

O consumidor não organiza mais suas compras pelo horário comercial. Hoje, ele pesquisa, compara preços, tira dúvidas e fecha contratações à noite, nos intervalos do trabalho ou durante o fim de semana.

Web Summit Lisboa 2026: a IA que vale a pena é a que parece humana

Quem foi ao Web Summit Lisboa 2026 esperando uma grande revolução em inteligência artificial talvez tenha voltado frustrado. Na minha leitura, essa é a melhor notícia do evento.

Empreender também é saber com quem dividir as decisões

Existe uma parte do empreendedorismo sobre a qual falamos menos do que deveríamos: a solidão de quem precisa tomar decisões e nem sempre encontra com quem compartilhar as dúvidas que surgem pelo caminho.

Novas funcionalidades do Pix ampliam desafios e oportunidades

O Pix entra em uma nova etapa de evolução. Em 16 de novembro de 2026, ao completar seis anos, o sistema teve anunciada pelo Banco Central (BC) uma agenda de novas funcionalidades, que inclui pagamentos por aproximação mesmo sem conexão à internet, aprimoramentos no Pix Automático, integração com operações de crédito e estudos para conectar o sistema brasileiro a plataformas internacionais.

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

Automóveis

Via Digital Motors



Por Lucia Camargo Nunes

Leia na página 6