

Casos de mpox já superam o total de 2023

De janeiro a agosto, o Brasil registrou 945 casos confirmados ou prováveis de mpox. O que supera o total de casos notificados ao longo de todo o ano passado, quando foram contabilizados 853 casos. Há ainda 264 casos suspeitos da doença, segundo o Ministério da Saúde (ABr).

MUNDO DIGITAL E COMPETITIVO

O IMPACTO DE UM ERP NO VALOR DA EMPRESA: COMO MAXIMIZAR OS BENEFÍCIOS? [▶▶ Leia na página 8](#)

Planejamento é o diferencial para alcançar bons resultados no Black Friday

Atenção, gestores de e-commerce! A Black Friday, uma das ocasiões mais esperadas pelos varejistas em todo o mundo, já tem data definida para acontecer em 2024.

Neste ano, as lojas que participarem da ação terão promoções especiais para os consumidores em 29 de novembro.

De acordo com Felipe Rodrigues, especialista em e-commerce, fundador e CEO da Enviou - plataforma especializada na automação do marketing para e-commerce - as lojas online que vão participar do evento precisam iniciar o planejamento das ações o quanto antes, a fim de garantir vendas bem-sucedidas, além de preparar suas equipes e a empresa para o movimento mais alto nos dias em que serão feitas as ofertas e queimas de estoque.

Pensando nisso, Rodrigues criou um checklist que toda loja online precisa cumprir para garantir que a operação estará impecável para a Black Friday, para a Black Week ou até mesmo para uma Black Month. Os principais pontos de atenção levantados pelo especialista são os seguintes:

- Verifique a disponibilidade de produtos em estoque;
- Certifique-se de que a equipe de logística já está totalmente organizada para a ocasião e faça os últimos ajustes;
- Faça um último checkup com a equipe de TI para que a loja não saia do ar, caso o número de acessos seja muito elevado;
- Cheque se a equipe de atendimento já está afinada e devidamente treinada para atendimentos de emergência e auxílio aos clientes, inclusive na madrugada;



- Verifique os preços dos produtos. O consumidor está cada vez mais atento e pesquisando os itens que quer adquirir desde já, assim, cuidado com os preços praticados atualmente e os que serão anunciados na Black Friday. Garanta que o desconto será real;
- Também observe as políticas de frete. Não adianta oferecer desconto no produto e embuti-lo no frete. Não tente enganar o consumidor. Ele está atento!
- Atenção às comunicações feitas na loja. Se determinado produto em promoção for de uma coleção anterior ou se o produto estiver próximo do vencimento, por exemplo, deixe isso claro;
- Revise as ações de marketing programadas: para garantir que os clientes saibam dos itens em promoção, comece a anunciar a participação da loja na Black Friday com algumas semanas de antecedência. Um bom meio para isso é o e-mail marketing. Seja criativo, ofereça pequenas "pílulas" do que será possível adquirir com descontos;
- Organize avaliações do histórico de compras de quem já é cliente da sua loja e, se possível, ofereça produtos relacionados na Black Friday com descontos especiais para esse consumidor específico. Essa é uma boa forma de prestigiar e fidelizar clientes;
- Vai fazer campanha de cashback? Verifique se os mecanismos estão claros para os clientes e cuide para que o sistema entregue os valores prometidos;
- Faça uma revisão de todos os pontos com o seu time para garantir que a ação seja perfeita e boas vendas!

Para potencializar o planejamento, Rodrigues recomenda o uso combinado de ferramentas que fortaleçam o marketing e as estratégias de vendas. "Uma boa plataforma de e-mail marketing e a entrega de conteúdos personalizados por esse canal podem ser excelentes para levar o cliente à loja online.

Ao mesmo tempo, ferramentas que promovam a recuperação de carrinhos abandonados e que detectem o abandono de navegação podem ser decisivas na hora de converter uma venda que já estava praticamente perdida.

Também vale investir em ferramentas de gatilho personalizado, que permitem o envio de conteúdos totalmente customizados ao consumidor, para despertar o desejo por um determinado item", finaliza o especialista. - Fonte e outras informações: (www.enviou.com.br).

Negócios em Pauta

Foto: SGB/Divulgação



Rio Madeira chega à cota mais baixa da história

A seca no Rio Madeira já é a mais severa da história. Na terça-feira (3), Porto Velho (RO) registrou 1,02 m – a cota mais baixa observada em quase 60 anos, desde o início da série histórica, em 1967. Essa marca superou a cota de 1,10 m registrada duas vezes, nos meses de outubro e novembro, em 2023. Os dados são apresentados no novo boletim de monitoramento hidrológico da bacia, divulgado pelo Serviço Geológico do Brasil (SGB) na plataforma SACE. Sem previsões de chuvas para a região, as projeções indicam que o nível do rio deve continuar a descer, agravando ainda mais a crise hídrica. [▶▶ Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

Reprodução: https://21cbc.com.br/



Congresso Brasileiro de Contabilidade destaca inovação e tecnologia no setor

@Entre os dias 8 e 11 de setembro, a cidade de Balneário Camboriú/SC será sede do 21º Congresso Brasileiro de Contabilidade (CBC). O evento, realizado a cada quatro anos, comemora seu centenário com o tema "Ser Contábil: humano, digital e ético". Mais de 5 mil profissionais da contabilidade se reunirão para debater a evolução da classe contábil e explorar oportunidades de negócios. "A participação dos profissionais é de extrema importância, uma vez que é o ambiente perfeito para aprender e trocar experiências", afirma o contador e conselheiro do Conselho Federal de Contabilidade (CFC), Glaydson Trajano Farias. "Esta é uma ótima oportunidade para conhecer profissionais de outros locais, fazer network e ainda poder se inteirar dos principais temas que permeiam nossa contabilidade", completa. Para mais informações sobre o 21º Congresso Brasileiro de Contabilidade (CBC), acesse o site (www.21cbc.com.br). [▶▶ Leia a coluna completa na página 2](#)

Uma realidade: funcionários motivados rendem até 90% da capacidade

Uma pesquisa realizada na Universidade de Harvard, mostra que pessoas desmotivadas conseguem manter seus empregos, entretanto, rendem apenas de 20% a 30% de sua capacidade de trabalho. [▶▶](#)

O momento certo de eleger um sucessor nos negócios

O processo de escolha de um sucessor é um dos momentos mais críticos e importantes na vida de uma empresa. Marcus Marques, CEO do Grupo Acelerador, relata que o empresário que se encontra à frente do negócio tem a responsabilidade de garantir o legado. [▶▶](#)

Competitividade empresarial fica cada vez mais acirrada com a Inteligência Artificial

Recentemente, rodei o mundo conferindo as novidades de inteligência artificial (IA), participando e palestrando em eventos, além de ter participado do treinamento "The Future of AI" da Singularity University. [▶▶](#)

Estratégia Omnichannel auxilia varejo no processo de conquista do consumidor

"O comportamento do consumidor vem mudando ano a ano. Com o aumento da concorrência nos mais diversos setores e uma maior variedade de canais e de recursos para pesquisa dos produtos desejados, torna-se primordial que as varejistas tenham boas estratégias omnichannel se não quiserem perder mercado", explica Haroldo Matsumoto, diretor da Prosperra Educação Corporativa – consultoria especializada na gestão de negócios. [▶▶](#)

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Política

Queremos dinheiro!

Heródoto Barbeiro



[▶▶ Leia na página 2](#)

Economia da Criatividade

Computação gráfica, Personagens 3D e Avatares Digitais no mundo dos negócios
Carol Olival



[▶▶ Leia na página 4](#)

Queremos dinheiro!



Heródoto Barbeiro (*)

Deputados e senadores estão de olho no orçamento federal. A arrecadação de impostos é para custear todos os gastos governamentais, sejam de interesse público ou particular.

Políticos, por tradição histórica, são zelosos pela manutenção do patriarcalismo, ou seja, misturar o interesse público com o privado. Entenda-se gastar o dinheiro dos impostos em obras e contratações políticas que colaboram para que verdadeiras dinastias se perpetuem no poder.

Gerações políticas passam o poder e o cargo para seus familiares e não raramente ocupam postos públicos simultaneamente. Um dos exemplos mais comuns é o senador ter como suplente o próprio filho. O sobrenome é familiar desde a Câmara Municipal da cidade até os mais importantes postos de Brasília e está espalhado pelos três poderes. Nem o Judiciário escapa.

O sistema desenvolve uma máquina fiscalizadora gerida pelos membros da mesma oligarquia política. Assim, tribunais que deveriam fiscalizar para que a corrupção não se torne endêmica, são lenientes. Afinal, repete-se, em pleno mundo contemporâneo, o princípio consagrado na Idade Média europeia da suserania e vassalagem. Em vez de troca de feudos pela submissão, atualmente trocam-se cargos em Brasília. A fidelidade é um atributo essencial para se manter o patriarcalismo, e para sua sobrevivência há até desculpas de comungar da mesma ideologia ou programa político.

O que vale mesmo é manter a máquina se renovando como um verdadeiro moto-contínuo de privilégios. Pouco podem fazer os eleitores. Não são capazes de entender o jogo político, o que está em disputa, devido à baixa escolaridade de cidadania. O voto é obrigatório e, para não pagar multa, é melhor ir lá e votar no indicado pela oligarquia local, regional

ou federal. Tem até mesmo transporte gratuito para a seção eleitoral, assim ninguém pode deixar de “cumprir o seu dever cívico”. No modelo democrático brasileiro, tem voto, eleição, urna, campanha eleitoral. Só falta renovação. E esta só é possível com o desenvolvimento de educação política e cidadã nas escolas.

Há quem não se conforme somente com o patriarcalismo, os privilégios e o controle da máquina. Querem dinheiro. Quem quer dinheiro?, pergunta um filósofo popular. A manipulação do orçamento pode ser mais uma brecha para a corrupção. Tudo está em seu lugar, graças a Deus, canta o poeta popular. Até o assessor da Comissão do Orçamento, José Carlos Alves dos Santos, acusado de assassinar a própria mulher, resolve abrir a boca.

Conta que há um esquema de corrupção comandado pelo deputado baiano, José Alves, flagrado com um enriquecimento fantástico. Ele se defende e diz que ganhou 56 vezes na loteria só em 1993. A soma corrigida é de aproximadamente R\$ 100 milhões. Uma CPI é instalada e uma curriola tenta escapar, uns acusando os outros. O escândalo toma conta do país. Alguém deu um pontapé no biombo e viu-se que atrás dele havia um autêntico bacanal. É um corre-corre. Há uma enxurrada de narrativas para livrar os caciques mais conhecidos e suspeitos, como o oligarca e senador Edson Lobão e até o governador de Brasília, Joaquim Roriz. Sobra para o baixo clero, os deputados mais frágeis que têm o mandato cassado. Alguns conseguiram escapar e voltar à política, eleitos democraticamente.

Um dos anões do orçamento voltou ao noticiário quando foi encontrado no apartamento dele, em Salvador, R\$ 51 milhões espalhados no chão. É o ex-ministro Gedel Vieira Lima.

(*) - É âncora do Jornal Nova Brasil e colunista do R7, apresentou o Roda Viva na TV Cultura, Jornal da CBN e Podcast NEH. Tem livros nas áreas de Jornalismo, História. Mídia Training e Budismo www.herodoto.com.br.

Uma gambiarra da BMW

A BMW, fabricante dos veículos elétricos Mini Cooper SE, está emitindo um recall para os carros desse modelo produzidos entre os anos 2020 e 2024, em função de problemas que podem ocorrer com as baterias.

Vivaldo José Breternitz (*)

Ao que consta, esses problemas tendem a se manifestar em baterias fabricadas fora das especificações, que podem superaquecer e eventualmente incendiarem-se.

O recall atinge 12.535 veículos, e segundo documentos apresentados pela BMW à National Highway Traffic Safety Administration, o problema pode ocorrer inclusive com veículos estacionados.

Até o momento, já foram detectados dois casos, mas a BMW não informou se todas as séries usadas nos carros produzidos no período são defeituosas; também não informou quem produziu esse componente.

Mas, surpreendentemente, o recall não levará à troca das baterias, mas sim à aplicação de uma gambiarra, que não se espera que uma empresa do porte da BMW adote: haverá apenas uma atualização do software dos veículos, que ao detectar mau funcionamento da bateria, colocará o carro em modo de emergência, podendo mesmo simplesmente descarregar a bateria!



Daria_shevtsova_de_Pexels_CANVA

Sabe-se que as trocas de bateria custam muito dinheiro e que o software é projetado para evitar incêndios. No entanto, o que poderá acontecer se o software não detectar o mau funcionamento ou sinalizar um falso positivo? No mínimo, transtornos para os usuários.

Provavelmente o assunto será levado aos tribunais, podendo a BMW ter, no mínimo, problemas de imagem.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor da FATEC SP, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas - vjntiz@gmail.com.

Um novo olhar de mercado pós Resolução da ANEEL sobre a inversão de fluxo

Com o momento desafiador para a energia fotovoltaica no Brasil, é importante olhar para o lado e observar as oportunidades que se abrem. O sistema de armazenamento solar é um nicho promissor para novos mercados e novos consumidores.

O setor de energia solar ficou agitado no último dia 31 de julho, quando a ANEEL (Agência Nacional de Energia Elétrica) publicou a Resolução Normativa nº 1.098/2024, que altera a Resolução Normativa nº 1.000/2021 e trata de esclarecimentos referente à análise de inversão de fluxo para sistemas de Geração Distribuída.

E com essa nova determinação da ANEEL, como fica este mercado de energia solar no Brasil? Há novas possibilidades para investimento e sucesso de empreendedores brasileiros? A resposta é sim. Quando há um desafio, a tecnologia chega para solucionar a questão.

A evolução do mercado solar no Brasil

Antigamente, era necessário convencer os clientes que a energia solar era realmente uma solução economicamente viável e aliada de uma economia energética sustentável, tendo em vista que o financiamento solar era inviável, pois os juros eram altíssimos, o que praticamente inviabilizava a aquisição desses equipamentos por boa parcela da população. Mas, diante desse cenário, nesta época, os profissionais que atuavam no setor tinham um bom retorno financeiro com a venda de equipamentos fotovoltaicos.

Porém, com a evolução desse mercado e um crescimento de 200 a 300% ao ano, o cenário começou a mudar. Até que chegamos a 2023: um ano horrível para o setor de energia solar brasileiro. No 1º semestre daquele ano, a retração do mercado foi de quase 90%, devido a alguns fatores:

- 1-Campanha mal administrada pelo próprio setor
- 2-Crise de crédito de mercado
- 3-Mudança do governo federal



Tom_Photograph_CANVA

Ao longo do 2º semestre daquele ano, o mercado foi retomando seu processo de crescimento e, em 2024, foi entrando novamente nos eixos.

Porém, agora veio a resolução sobre a inversão de fluxo, que começou em Minas Gerais, com a Cemig (Companhia Energética Minas Gerais) e agora está se expandindo para o Brasil todo. E isso tem impactado significativamente o mercado. No estado mineiro, por exemplo, cerca de 1.200 empresas do setor já fecharam as portas só este ano. Vejo que a Resolução 'matou' a microgeração, que era de 75 kw/h para 10% disso, ou seja, 7,5kw/h, além de desconsiderar o direito adquirido de injetar energia na rede.

A virada de chave

Os desafios existem, mas as tecnologias chegam para tentar resolver os problemas. Percebo que, conforme o cenário solar no Brasil vai se desenhando, podemos caminhar para vir a se isolar da rede. Mas, para os empreendedores neste setor, quais as possibilidades para o sucesso? Importante começarmos a olhar como estão os outros mercados globais e, injetar energia na rede, já é algo vedado em vários outros países.

Por isso, diante desse cenário, começa a ampliar o espaço para as baterias e inversores, ou seja, os sistemas de armazenamento de energia solar. Há uma tendência para que o inversor se torne um eletrodoméstico, já que esse equipamento traz muitos benefícios não só pela questão de gerenciamento de energia, mas pela segurança energética. Por isso, diante das legislações

vigentes e, para atender às necessidades do consumidor brasileiro, enxergamos um potencial de mercado muito grande.

Entendo que sempre há o questionamento quanto à questão do preço. Mas é importante esclarecer que, pela popularização dos veículos elétricos, o preço das baterias vem caindo de forma significativa. De 1990 até 2018, o preço das baterias caiu 95% e essa tendência de queda vem se mantendo, desde então, 7 a 10% ano.

Com isso, o sistema convencional de energia solar, há cinco anos, tinha payback de 3 a 7 anos - hoje, o sistema com bateria se paga com 7 anos. Então, é possível vender esse sistema de armazenamento, com todos os seus benefícios que agregam valor ao cliente, com o mesmo payback do sistema convencional de alguns anos atrás.

Além disso, o sistema de armazenamento traz a possibilidade de ampliação do leque de clientes e novos negócios, já que nos sistemas fotovoltaicos tradicionais era necessário ter telhado para a instalação, agora, até apartamentos podem instalar o sistema com bateria.

Dessa forma, mesmo diante dessa resolução sobre a inversão de fluxos, mostramos ao setor que há outras opções de mercado totalmente viáveis e promissoras para que não fiquem presos a sistemas conectados à rede.

(Fonte: Gilberto Camargos é Diretor-Executivo da SolaX).

News @TI

ConectCar anuncia parceria exclusiva com Clube iFood

ConectCar, um dos principais players de pagamentos automáticos de mobilidade do Brasil, anuncia parceria pioneira com o Clube iFood, o programa de benefícios exclusivos do iFood, app líder e referência em delivery online da América Latina. A partir de agosto, os membros do Clube, que oferece cupons de descontos, entrega grátis, promos exclusivas e benefícios off app, poderão adquirir a tag da companhia com isenção de mensalidade por 18 (dezoito) meses no Plano Completo, garantindo uso ilimitado em todas as rodovias pedagiadas, inclusive no Free Flow e mais de mil estacionamentos pelo país. Com o foco em comum de oferecer a melhor experiência possível aos clientes, sempre com um olhar inovador, as empresas se uniram para oferecer um benefício importante no dia a dia dos usuários mais engajados do app. Inclusive, a ConectCar é a única operadora de pagamento de mobilidade a integrar o grupo seletor de parceiros do app atualmente, e a presença da companhia não só amplia o leque de vantagens do Clube e o acesso dos motoristas às soluções de pagamentos, mas também contribui para a democratização do ecossistema brasileiro de mobilidade como um todo.

Editorias

Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); Ciência/Tecnologia: 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; Edição 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.

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.

ONS aprova ações preventivas para garantir oferta de energia

O Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS) aprovou ações preventivas para garantir a oferta de energia para todo o país

As medidas foram definidas diante do cenário de seca nas regiões Norte e Nordeste, estiagem nas regiões Sudeste e Centro-Oeste e incertezas sobre o grau de impacto do fenômeno La Niña para o trimestre setembro, outubro e novembro, indicando chuvas abaixo da média e temperaturas acima da média histórica em todo o país.



O objetivo das medidas preventivas é aumentar a confiabilidade do sistema elétrico brasileiro.

Para o período de setembro a dezembro, o ONS traçou cenário de elevada demanda por energia e baixa contribuição da geração eólica. Com isso, sinalizou a necessidade de utilização de recursos da reserva operativa para atender à demanda máxima do sistema. Entre as ações

estabelecidas e que serão colocadas em prática está a continuidade do envio de eletricidade produzida pelas usinas termelétricas movidas a gás natural Santa Cruz, no Rio de Janeiro, e Linhares, no Espírito Santo, durante todo o mês de novembro.

O objetivo desse envio flexível é buscar a redução do custo total da operação do Sistema Interligado Nacional (SIN), considerando os custos variáveis unitários que serão autorizados pela Aneel. Também foi decidida a articulação para viabilizar a operação excepcional do

reservatório intermediário da Usina Hidrelétrica de Belo Monte em Vitória do Xingu, no Pará.

De acordo com o ONS, apesar do cenário na Região Norte ser desfavorável na questão climática, o armazenamento de água nos reservatórios para geração de energia despachada no Sistema Interligado Nacional é de 58%. Estima-se, no final do período de seca, que o armazenamento fique entre 42% e 39%. O ONS deverá propor medidas de segurança para garantir o fornecimento de energia elétrica em todo o território nacional, e a Aneel apresentou ações contra os desligamentos das subestações provocados pelas queimadas (ABR).

O impacto crescente das eleições no cenário econômico mundial

Charles Laganá Putz (*)

No ano em que o maior número de pessoas irá às urnas para eleições nacionais em toda a história, inclusive em países como o tão influente e poderoso Estados Unidos, uma discussão sobre a volatilidade política e seus efeitos na economia global vem à tona. Mudanças de rumo, como a retirada da candidatura de Joe Biden, suscitam inquietações.

No entanto, não é aí que residem as maiores preocupações dos mercados. Além dos EUA, Parlamento Europeu, França, Inglaterra, Índia, Rússia, Ucrânia, Irã e Indonésia e Venezuela tiveram ou terão eleições neste ano ainda mais polarizadas do que costumavam ser. Estas eleições podem impactar significativamente o cenário político e econômico global.

Eleições polarizadas geram incertezas e inquietações no cenário econômico mundial. Embora as disputas por questões de conservadorismo ou progressismo em valores tendam a atrair mais atenção, são as diferenças na abordagem sobre relações internacionais, além das alianças e políticas econômicas, que mais afetam os mercados, podendo impactar o desenvolvimento econômico global e até gerar ameaças de conflitos.

Historicamente, as eleições em países democráticos não provocavam grandes flutuações nos mercados. As plataformas políticas dos candidatos, embora distintas, geralmente compartilhavam uma visão que não os diferenciava radicalmente. No entanto, o panorama atual é bastante diferente.

O mundo está mais dividido, e as posições dos candidatos divergem significativamente, criando um ambiente de incertezas que afeta a todos, refletido no conceito VUCA - Volatilidade Uncertainty Complexidade e Ambiguidade.

Operadores de mercado aproveitam a volatilidade para, assumindo riscos, tentar tirar proveitos e ganhos. No entanto, investidores, por natureza avessos ao risco, reagem de forma cautelosa quando candidatos com visões extremas competem, resultando em uma postura de postergação de investimentos e retardando o crescimento econômico.

Até mesmo os habituados a especular nos mercados podem ter apreensão diante de possíveis medidas inéditas ou extremas em um ambiente VUCA.

O desejável para todos seria um mundo menos dividido, onde o resultado das eleições não impactasse tanto a economia e a vida de cada um. Contudo, a incerteza eleitoral se revela como uma força poderosa que molda o comportamento dos mercados globais.

Em um mundo onde as divisões ideológicas são acentuadas e as políticas econômicas variam amplamente, os investidores tendem a adotar uma abordagem mais conservadora. Esta cautela reduz o fluxo de capital, afeta o crescimento econômico e, por conseguinte, impacta o desenvolvimento global.

Conselheiros de Administração, CEOs e CFOs possuem capacidade limitada para influenciar os resultados das eleições ou a economia como um todo. No entanto, diante dos cenários prováveis que se apresentam, eles devem proteger as empresas de riscos, ao mesmo tempo em que devem evitar a perda de oportunidades.

Encontrar esse equilíbrio é um desafio, mas é uma busca essencial pela resiliência e o crescimento sustentável das organizações.

(*) - É sócio fundador da Verena Ventures e membro do Conselho de Administração do IBEF-SP (<https://www.verena-ventures.com/>).

Comércio eletrônico movimentou R\$ 196,1 bilhões em 2023

O Observatório do Comércio Eletrônico Nacional, ligado ao MDIC, divulgou que o comércio eletrônico brasileiro cresceu 4% em relação a 2022 e movimentou ao longo de 2023 o equivalente a US\$ 196,1 bilhões. O e-commerce brasileiro mais do que quintuplicou de tamanho em relação ao movimento registrado em 2016, pouco mais de R\$ 39 bilhões

São Paulo, Espírito Santo e Minas concentraram o percentual de 60% dos negócios feitos por meio do comércio eletrônico. "Isso mostra que nós temos um trabalho árduo a fazer, que é o processo de inclusão digital e de distribuição de renda", disse o secretário de Desenvolvimento Industrial, Inovação, Comércio e Serviços do MDIC, Uallace Moreira.

Os smartphones lideram as vendas do e-commerce brasileiro. Em 2023, esse produto movimentou R\$ 10,3 bilhões. Em seguida, a compra de livros, brochuras e impressos representou um movimento de R\$ 6,4 bilhões; televisores, R\$ 5,3 bilhões; refrigeradores e congeladores, R\$ 5 bilhões; tablets, R\$ 4,4 bilhões e complementos alimentares R\$ 3,7 bilhões.



A região Sudeste continuou a dominar o cenário concentrando a maior parte das vendas online (73,5%); seguida do Sul (15,2%), Nordeste (7%), Centro-oeste (3%) e Norte (1,3%). Já na análise da região de onde foi feita a compra, a Sudeste foi o destino de 55,6% dos negócios fechados, seguido por Sul (16,8%), Nordeste (15,8%), Centro-oeste (8,3%) e Norte (3,3%) - (ABR).



NEGÓCIOS

em

PAUTA

lobato@netjen.com.br

A - Urologia para Leigos

A Sociedade Brasileira de Urologia de São Paulo faz um chamamento para a população participar do Programa "Conversando com o Urologista", oportunidade para o público leigo esclarecer dúvidas com os especialistas e aprender mais sobre sua própria saúde. Será no próximo sábado (7), no feriado da Independência, a partir das 9h, no World Trade Center (WTC), em São Paulo, com entrada franca. Também, será possível acompanhar de forma remota pelo canal do YouTube da SBU-SP (<https://www.youtube.com/@sbusp6337>).

B - Estágio e Aprendizagem

A Expo CIEE 24, maior evento gratuito de trabalho jovem da América Latina, vai oferecer cerca de 40 mil vagas de estágio e aprendizagem. O evento acontece entre os próximos dias 12 e 14, no pavilhão Amarelo do Expo Center Norte. Os cerca de 60 mil visitantes poderão realizar o cadastro no portal do CIEE, tirar dúvidas e serão encaminhados para uma das oportunidades. O Espaço 'Vagas', um dos mais movimentados do evento, contará com 60 posições de atendimento personalizado, com atendimento por ordem de chegada. Os interessados deverão realizar a inscrição no portal (<https://www.expoecie.com.br/>) e fazer o download do aplicativo "Expo CIEE".

C - Evolução da Inteligência Artificial

A rápida evolução da IA tem transformado setores e se tornou um conhecimento essencial para o mercado de trabalho. Reconhecendo essa tendência e a urgência de ampliar o acesso à capacitação, a plataforma Eu Capacito, uma iniciativa do Instituto Itaqui que visa formar profissionais para a economia digital, oferece cursos gratuitos de inteligência artificial da IBM SkillsBuild. Os cursos online do IBM SkillsBuild podem oferecer uma vantagem inicial em áreas como IA generativa, aprendizado de máquina, ética de IA e muito mais. Confira em: (<https://www.eucapacito.com.br/cursos/>)

D - Soluções Inovadoras

O Banco do Nordeste lançou o maior edital da história do Fundo de Desenvolvimento Econômico, Científico, Tecnológico e de

Inovação (Fundeci), que vai disponibilizar R\$ 25 milhões para fomentar o desenvolvimento de soluções inovadoras para a área de Desenvolvimento Territorial Sustentável e Regenerativo. Por meio de recursos não reembolsáveis, o edital prevê apoio a projetos de pesquisa, desenvolvimento e inovação dedicados à criação ou difusão de tecnologias sustentáveis e/ou regenerativas em pelo menos um dos elos das cadeias produtivas apoiadas pelo Banco em sua área de atuação - Região Nordeste e parte dos estados do Espírito Santo e de Minas Gerais. Saiba mais: (<https://www.bnb.gov.br/fundeci/editais>).

E - Marcas Próprias

O grupo Relaxmedic marca presença no PL Connection 2024. O evento, que acontece entre os próximos dias 17 a 19, no Pavilhão Azul do Expo Center Norte, em São Paulo, espera receber mais de 3 mil varejistas e profissionais do setor de marcas próprias. Promovido pela Franca e pela Amicci, o encontro busca reunir empresas, compradores e especialistas do setor para impulsionar o crescimento desse mercado e ocorrerá simultaneamente ao Latam Retail Show, maior evento B2B de varejo e consumo da América Latina (<https://plconnection.com.br/>).

F - Programação para Meninas

O Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação da USP recebe, até domingo (8), inscrições para a nova edição do curso "Meninas Programadoras: Introdução à Programação para alunas do Ensino Médio ou Concluintes". Objetiva fornecer às alunas oportunidades de desenvolver habilidades de programação e de resolução de problemas por meio de aulas que combinam teoria e prática. O curso também busca motivar as garotas a ingressar em carreiras de computação. As aulas serão on-line, sempre aos sábados, das 14h às 17h. Saiba mais: (<https://meninasprogramadoras.icmc.usp.br/>).

G - Ensino Superior

Nos próximos dias 18 e 19, no Centro de Convenções Anhembi, em São Paulo, acontece o 24º Fórum Nacional do Ensino Superior Particular

Brasileiro, o maior fórum sobre ensino superior da América Latina, que terá como tema: 'Educação Digital: Muito Além do EAD. O equilíbrio entre conexão humana e tecnologia para uma formação integral'. Serão três salas sobre assuntos mais específicos para públicos interessados nos seguintes temas: tecnologia e plataforma; marketing; e soluções financeiras e inclusão. Mais informações e inscrições: (<https://www.semesp.org.br/>).

H - Mercado da Beleza

O Empreendedoras da Beleza é um programa do Grupo Boticário que oferece capacitação profissional gratuita para mulheres em situação de vulnerabilidade social que buscam sua autonomia financeira por meio de novas oportunidades no mercado da beleza. A companhia convidou o Instituto KondZilla, organização sem fins lucrativos que realiza ações de impacto social nas favelas, para juntos transformar vidas por meio da beleza e, assim, colaborar com o empoderamento feminino. Agora, em seu 7º ciclo, serão disponibilizadas 100 mil vagas, com inscrições abertas até 30 de novembro, pelo site do projeto: (<https://empreendedorasbeleza.com.br/>).

I - Sobre Blockchain

Você já se perguntou o que é a tecnologia blockchain? E para quê serve? Já pensou que muitos dos serviços que são utilizados no dia a dia se baseiam em blockchain? Essas perguntas estão respondidas em uma linguagem acessível ao público leigo, com o ebook 'O que você não sabe, mas deveria saber sobre Blockchain', elaborado pelo Instituto Tecnologia e Sociedade Rio, com apoio da Ripple, provedora líder em soluções de blockchain para negócios. O livro é de autoria de Priscila Menezes e está disponível gratuitamente no site (<https://itsrio.org/pt/publicacoes/relatorio-o-que-voce-deveria-saber-sobre-blockchain/>) e busca dar justamente um aspecto humano a um conceito ainda pouco compreendido pelo público em geral. E faz isso com exemplos práticos.

J - Capitalismo Consciente

Entre os dias 2 e 4 de outubro, na sede da Fundação Kotler, em São Paulo, acontece a 7th Global Conference on Creating Value, com a presença do renomado professor Philip Kotler, reconhecido como o "pai do marketing moderno". Reunirá líderes empresariais, profissionais e acadêmicos de todo o mundo, uma oportunidade única para discutir como adotar uma mentalidade e ações conscientes que aumentem o valor das ideias, produtos, serviços, pessoas e instituições, incluindo a sociedade e todas as partes interessadas — como funcionários, clientes, parceiros, acionistas e o meio ambiente. Mais informações: (<https://landingpage.ccbrazil.cc/creating-value>).



Carol Olival (*)

Economia da Criatividade

#FullSailBrazilCommunity



Computação gráfica, Personagens 3D e Avatares Digitais no mundo dos negócios

A criação de personagens 3D e avatares digitais está transformando a forma como interagimos com o mundo virtual. Com o avanço das tecnologias de modelagem e renderização, essas representações digitais estão se tornando cada vez mais realistas e integradas em diversos setores, desde entretenimento até serviços empresariais. Essas tecnologias não são apenas ferramentas de diversão; elas estão redefinindo identidades digitais, oferecendo novas maneiras de se conectar e interagir no mundo virtual.

Atualmente, personagens 3D e avatares digitais são amplamente utilizados em jogos, filmes, e aplicativos de realidade virtual. Empresas de marketing estão adotando avatares para interações personalizadas com clientes, enquanto plataformas de e-commerce utilizam modelos 3D para simulações de produtos. No setor de educação, avatares servem como assistentes virtuais, guiando estudantes em experiências de aprendizado

interativas. Esses usos mostram como a tecnologia está expandindo as fronteiras da comunicação e do envolvimento digital.

No futuro, podemos esperar ver avatares digitais se tornando representações reais em ambientes de trabalho remoto, permitindo uma interação mais natural e imersiva. Além disso, com o crescimento do metaverso, esses avatares poderão atuar como “embaixadores” de nossas identidades digitais em múltiplas plataformas. Na área da saúde, avatares 3D personalizados podem ser usados para criar planos de tratamento específicos e simuladores de procedimentos médicos.

Para qualquer empresário, é fundamental considerar como personagens 3D e avatares digitais podem ser integrados em suas operações. Pergunte-se: como um avatar pode melhorar a experiência do cliente ou aumentar o engajamento? Que tipos de interações podem ser aprimoradas ou até mesmo automatizadas com a ajuda dessas tecnologias?

Pensar nesses elementos pode abrir novas oportunidades de negócios.

Todos os anos, a Full Sail University, uma universidade americana focada em tecnologias emergentes, está na vanguarda do ensino dessas novas ferramentas. Através do TechFest, a universidade promove desafios que incentivam os estudantes de 13 a 17 anos a explorar o potencial da criação de personagens 3D e avatares digitais. O Desafio de Criação de Avatares do TechFest é uma oportunidade para aprender, inovar e aplicar essas habilidades em contextos reais.

(*) - 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 binômio criatividade e tecnologia são necessários a todos profissionais do cenário atual, e o papel da educação dentro desse contexto

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL Distrito de Jardim São Luís

Dr.ª. 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: **MATHEUS SILVA LOPES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/05/1996, atendente de farmácia, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Luis Antonio Lopes e de Walderes Aparecida Silva Lopes; A pretendente: **EWELLYN GOMES CAMPELO DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 25/09/2002, recepcionista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Eduardo Gomes da Silva e de Carmem Lúcia Campelo da Silva.

O pretendente: **ALLAN FELIPE SALES DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 10/02/1995, professor de artes marciais, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Moacir Ferreira dos Santos e de Expedita Fabricio de Sales; A pretendente: **AMANDA DAS DORES DE SA SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 01/03/1996, analista de administração pessoal, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Bartolomeu de Sa Santos e de Maria Lucia das Dores.

O pretendente: **OSVALDO NUNES DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 04/08/1963, servente de pedreiro, natural de Aporá - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Alves dos Santos e de Maria Nunes da Silva; A pretendente: **MARIA ALMEIDA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 22/05/1969, do lar, natural de Ouro Verde de Minas - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José de Almeida da Silva e de Ramira Rodrigues de Souza.

O pretendente: **LUIZ GUILHERME DOS ANJOS SOUZA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 22/03/1994, bancário, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Alberto Trindade Souza Junior e de Fatima Aparecida dos Anjos; A pretendente: **BARBARA REIMBERG DE PAIVA**, brasileira, solteira, nascida aos 02/08/1996, auxiliar administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco Jose de Paiva e de Leonice Reimberg.

O pretendente: **ÉVERTON PIRES DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 30/10/1988, mecânico, natural de Osasco - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Pires da Silva e de Marli Franco da Silva; A pretendente: **MARIA DA CONCEIÇÃO DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 31/12/1979, supervisora de recepção, natural de Vertentes - PE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Agripino Luiz da Silva e de Maria Raimuda Sousa da Silva.

O pretendente: **DÊNIS ALBERTO ALVES PAES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 16/01/1990, adevidor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jairo Alberto de Moraes Paes e de Maria Aparecida Quirino Alves; A pretendente: **KAUANY VITORIA PRIETO DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 20/08/2006, administradora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Adenilson Nascimento dos Santos e de Angerica Aparecida Prieto.

O pretendente: **RUAN AMARAL SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 18/05/2004, estocquista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Luciano da Silva Amaral e de Débora do Amaral Silva; A pretendente: **RAQUEL ALICE CERQUEIRA DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 26/01/2005, cartoraria, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jose Raimundo de Oliveira Irmão e de Elisângela Cerqueira da Silva Oliveira.

O pretendente: **WEDER CARLOS DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 12/08/1992, auxiliar de limpeza, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Roberto Carlos da Silva e de Lubia Alves Martins da Silva; A pretendente: **YASMIN CRISLEY RODRIGUES BARBOZA**, brasileira, solteira, nascida aos 11/11/1994, atendente, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Paulo de Almeida Barboza e de Rosana Rodrigues de Carvalho Barboza.

O pretendente: **NATANAEL JOSÉ DOS SANTOS**, brasileiro, divorciado, nascido aos 26/04/1955, mecânico de compressor, natural de Rio Formoso - PE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Florentino Vital dos Santos e de Severina Saturnina; A pretendente: **MARINETE FELIX DOS SANTOS**, brasileira, divorciada, nascida aos 23/06/1966, de serviços domésticos, natural de Ribeirão - PE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Vicente Felix dos Santos e de Maria das Dores dos Santos.

O pretendente: **ALESSANDRO ALVES DO ESPIRITO SANTO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 04/07/1999, garçom, natural de Francisco Morato - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Kleber Araujo do Espírito Santo e de Silvana Alves de Souza; A pretendente: **MARIA CLAUDIA MARTINS ALVES DA CRUZ**, brasileira, solteira, nascida aos 06/09/1984, supervisora bancária, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Renato Alves da Cruz Filho e de Raimunda Martins de Carvalho.

O pretendente: **MATEUS FERNANDES DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 17/12/1996, mecânico de manutenção, natural de Campina Grande - PB, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jonas Pereira dos Santos e de Clizeneide Fernandes dos Santos; A pretendente: **PALOMA ALENCAR ROCHA**, brasileira, solteira, nascida aos 10/05/1997, orientadora educacional, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Paulo Vinicius Ramirez Rocha e de Belmira Maria Alencar de Oliveira Rocha.

O pretendente: **BELALIEL LIMA DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 18/04/1983, servente de obras, natural de Itacaré - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Valdomiro Alves dos Santos e de Elizabete Souza Lima; A pretendente: **FABIANA RESENDE DA SILVA**, brasileira, divorciada, nascida aos 01/08/1986, técnica de enfermagem, natural de Joaíma - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Abílio Pedro da Silva e de Maria Nedy da Silva.

O pretendente: **FELIPE BENIGNO MARTINS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 20/01/2000, ajudante de obras, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ana Patricia Benigno Martins; A pretendente: **JÉSSICA LARISSA SANTOS DE SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 13/11/1999, estudante, natural de Itapeperica da Serra - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Paulo Eldon de Souza e de Marcia Gonçalves Santos.

O pretendente: **GABRIEL FERREIRA DE SOUSA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 10/08/2004, repositor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Pedro Ferreira de Sousa Filho e de Creonice Ferreira de Sousa; A pretendente: **MILLENA OLIVEIRA MOURA**, brasileira, solteira, nascida aos 05/06/2005, repositora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Carlos Gomes Moura e de Marina Silva de Oliveira Moura.

O pretendente: **JOSÉ CORREIA DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 23/07/1978, porteiro, natural de Carpina - PE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Severino dos Santos e de Maria José dos Santos; A pretendente: **MARIANE CAMPOS DE LIMA**, brasileira, solteira, nascida aos 03/11/1991, arrumadeira, natural de Santa Bárbara - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Joemilson Nunes de Lima e de Lúcia Alves Campos.

O pretendente: **CRISTIAN SILVA CONTÃO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 17/02/2002, motoboy, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Marcos Nunes Contão e de Adriana Maria da Silva Contão; A pretendente: **KEMLYL EDUARDA RIBEIRO DE ANDRADE**, brasileira, solteira, nascida aos 18/01/2000, auxiliar de produção, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Carlos Eduardo Alves de Andrade e de Ilka Helena Couto Ribeiro.

O pretendente: **ROBSON DE JESUS**, brasileiro, divorciado, nascido aos 09/02/1981, jardineiro, natural de Candeias - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Elizete de Jesus; A pretendente: **CRISTIANE DOS SANTOS OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 05/10/1981, auxiliar de serviços gerais, natural de Candeias - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jonas Oliveira e de Altamira Araújo dos Santos.

O pretendente: **HERBERT RAMALHO DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 06/02/1991, policial militar, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Evaldo Marcelino da Silva Filho e de Adriana da Conceição Ramalho da Silva; A pretendente: **ISABELA MENEZES FERREIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 09/03/1996, supervisora de recursos humanos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Severino José Ferreira e de Josefa Ernesta de Menezes.

O pretendente: **MAXWELL DE OLIVEIRA DUARTE**, brasileiro, solteiro, nascido aos 13/11/1989, administrador de redes, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Luiz Martins Duarte e de Claudete de Oliveira Duarte; A pretendente: **DANIELA REGINA ROCHA**, brasileira, solteira, nascida aos 17/03/1989, confeitadeira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Naves Dias Rocha e de Elizia de Fatima Amorim Rocha.

O pretendente: **GABRIEL PEREIRA ALMEIDA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 08/10/1994, especialista em tecnologia, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Claudio Luiz de Almeida e de Claudia Pereira de Almeida; A pretendente: **ANDREZA NONATO DE OLIVEIRA**, brasileira, divorciada, nascida aos 30/08/1989, analista de recursos humanos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Aluizio Saraiva de Oliveira e de Maria Socorro Nonato de Oliveira.

O pretendente: **ÍTALO RENAN DA COSTA CARVALHO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 02/09/2004, apontador de mão de obra, natural de Teresina - PI, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Silvio César Miranda de Carvalho e de Conceição de Maria da Costa Sousa; A pretendente: **JAQUELINE SILVA PESSOA**, brasileira, solteira, nascida aos 29/05/1996, assistente de vendas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ariovaldo Pessoa e de Teresa Gil da Silva.

O pretendente: **ERICK WEND ALVES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 04/02/1988, motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Maria Jose Alves; A pretendente: **TAMIRES DE SOUSA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 21/03/1997, bancária, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Edilson Jose da Silva e de Ivaneide Maria de Sousa.

O pretendente: **ANDERSON MARTINS RODRIGUES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 15/04/1985, atendente, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Carlos Rodrigues e de Gessy Martins Rodrigues; A pretendente: **FRANCIELLY MORAES DOS SANTOS**, brasileira, divorciada, nascida aos 27/04/1992, cozinheira, natural de Diadema - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio Carlos dos Santos e de Celia Moraes de Souza Santos.

O pretendente: **ADRIANO RAMOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 07/09/1988, analista de faturamento, natural de Sorocaba - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Edineuza Ramos de Jesus Oliveira; O pretendente: **JEFFERSON DA SILVA DE MORAES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 22/11/1997, auxiliar de logística, natural de Campos dos Goytacazes - RJ, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Josuel Rodrigues de Moraes e de Selma Damiana Sousa da Silva.

O pretendente: **WELLINGTON DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 09/03/1985, repositor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Cremilda da Silva; A pretendente: **THAÍS FERNANDA RODRIGUES**, brasileira, solteira, nascida aos 20/03/1987, operadora de telemarketing, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Maria Inês Rodrigues.

O pretendente: **MATHEUS ADÃES SILVA SODRE**, brasileiro, solteiro, nascido aos 09/12/1996, operador de loja, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Reginaldo Lopes Sodre e de Ana Paula Adães da Silva; A pretendente: **SABRINA VANESSA LUZ SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 22/12/2002, babá, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Rogério da Silva e de Priscila Vanessa da Luz.

O pretendente: **LEANDRO TEODORO DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 20/10/1974, vigilante, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Genivaldo Pereira dos Santos e de Benedita Teodora Gomes; A pretendente: **GORETE DE FÁTIMA DOS SANTOS MOREIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 27/09/1981, auxiliar de limpeza, natural de Brotas de Macaúbas - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Antonio Moreira e de Maria de Fátima dos Santos Moreira.

O pretendente: **JOSÉ MAURICIO DIAS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 18/05/1981, garçom, natural de Porteira - MG, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Clemente e de Joana Barbosa Dias; A pretendente: **SHEILA ROSA DANTAS**, brasileira, solteira, nascida aos 18/09/1983, auxiliar de classe, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio José Dantas e de Marlene Rosa de Oliveira.

O pretendente: **VAGNER ADALBERTO BATISTA BUENO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 04/09/1988, mecânico, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Baptista Bueno e de Maria Aparecida Bueno; A pretendente: **KÊNIA MARIA DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 10/07/1987, manicure, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Heleno da Silva e de Josefina Maria da Silva.

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

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 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: **MATEUS GERALDO UCHOAS DE ANDRADE**, estado civil solteiro, profissão fisioterapeuta, nascido em Lorena, SP, no dia 16/06/1986, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de João Bosco Uchoas de Andrade e de Eliana Geraldo Uchoas de Andrade. A pretendente: **ANA KAROLLINA FRITSCH EMIDIO**, estado civil solteira, profissão farmacêutica, nascida em Pindamonhangaba, SP, no dia 10/05/1986, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de João Batista Emidio e de Solange Maria Pereira Fritsch Emidio.

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: **JOÃO CAIO MATSUMOTO MAIA**, estado civil solteiro, filho de João Pedro Jotta Maia e de Antonieta Matsumoto Maia, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **BÁRBARA AMATE**, estado civil solteira, filha de Antonio Donizeti Amate e de Márcia Maria Araujo Amate, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - 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



A necessária expansão do setor portuário brasileiro

O setor portuário tem sido um dos grandes responsáveis pelo "custo Brasil"

Cleiton Santos Santana (*)

No entanto, o crescimento acelerado do comércio exterior do Brasil, especialmente em segmentos como agronegócio, mineração e combustíveis, vem modificando esse cenário. Isso porque faz antever um aumento de demanda pela reforma e ampliação da infraestrutura portuária em todo o país.

Não por acaso, o mercado vem registrando um aumento da procura de grupos de investidores estrangeiros, de olho em bons negócios e com interesse em adquirir ou se associar a operadores portuários brasileiros. O mercado espera uma nova onda de fusões e aquisições no setor portuário.

Operações anunciadas somam ao menos R\$ 7 bilhões em investimentos, considerando apenas a participação dos controladores nas empresas de capital aberto à venda, em diversas regiões do país. Esse processo de consolidação é fundamental para otimizar operações, reduzir custos, fortalecer o setor e reduzir o "custo Brasil".

É importante destacar que o programa de concessões e privatizações do governo brasileiro tem acelerado as fusões e aquisições no setor. Empresas privadas estão adquirindo concessões de terminais portuários e participando de licitações para operar infraestruturas portuárias, o que estimula um ambiente competitivo e atrai



keily_pavels_CANVA

capital, tanto nacional quanto estrangeiro.

O setor portuário movimentou 1,3 bilhão de toneladas em 2023, maior volume registrado na série histórica, representando um crescimento de 6,9% em relação ao ano anterior, de acordo com a Antaq. Na avaliação da Agência o crescimento será de 2,3% neste ano, alcançando 1,313 bilhão de toneladas.

Para atender o aumento da movimentação de cargas, os investimentos serão, em 2024, de cerca de R\$ 7,9 bilhões em novos arrendamentos e de R\$ 6 bilhões em TUPs (terminais de uso privado). Até 2026, serão mais de R\$ 75 bilhões em todas as frentes, segundo a Antaq. Nessa esteira, operadores portuários e grupos de infraestrutura buscam diversificar seus portfólios, adquirindo ativos que complementem as operações principais.

Isso inclui a compra de terminais especializados em diferentes tipos de carga, como combustíveis, grãos, contêineres, ou até mesmo a

expansão para áreas, como logística e transporte multimodal. Cabe destacar que essas operações têm o potencial de gerar significativos impactos econômicos, tanto em termos de aumento de investimentos quanto na geração de empregos e desenvolvimento regional.

A entrada de novos players no mercado deverá trazer inovações e melhorias na infraestrutura portuária brasileira. Um exemplo de desenvolvimento da infraestrutura regional são os portos de Paranaguá e Antonina, ambos no Paraná, que estão entre os melhores do Brasil em relação a eficiência operacional, estrutura organizacional, índices financeiros e transparência administrativa.

Vale destacar que o Estado do Paraná, com o trabalho realizado nos últimos anos, passou a ser conhecido como a "Árabis Saudita do biogás". Isso porque os paranaenses estão criando um "ecossistema" de incentivo a essa energia limpa, com isenção de impostos sobre a compra de insumos e investimentos

para a construção de gasodutos ligando propriedades e a criação de linhas especiais de crédito.

O Paraná terá, por exemplo, o primeiro terminal de liquefação de biometano (conhecido como Bio-GNL) das Américas. O porto de Paranaguá será pioneiro na liquefação, armazenamento e exportação do produto. Um esforço conjunto entre o Governo do Estado do Paraná, a Administração dos Portos de Paranaguá e Antonina e a empresa Liquepar Operações Portuárias S.A tornou possível um projeto estruturante, que será um divisor de águas no país para o desenvolvimento da chamada "pauta verde" no setor de combustíveis.

Com a continuidade prevista do crescimento comércio exterior brasileiro, a tendência é que o mercado siga atraindo capitais, a partir das demandas de novas e mais modernas instalações portuárias, especialmente em um cenário de maior privatização e abertura ao capital estrangeiro.

A modernização dos portos e a expansão de terminais especializados continuarão a ser áreas de foco para investidores. E os negócios do setor serão, cada vez mais, impulsionados por uma combinação de interesse internacional, programas de concessões e a necessidade de modernização e aumento de capacidade. Melhores tempos à vista!

(*) - É Fundador Cotista do Grupo BSO - Brazil Special Opportunities (<https://grupobso.com/>).

O impacto do gerenciamento de custos no sucesso financeiro da empresa

Juan Ferrés (*)

O gerenciamento de custos é uma das peças fundamentais para o sucesso financeiro de qualquer empresa

rando que as informações sejam compartilhadas e que as melhores práticas sejam adotadas em toda a organização, e a tecnologia vem para auxiliar neste ponto.

Em um mercado cada vez mais competitivo e volátil, controlar os gastos e otimizar recursos não é apenas uma necessidade, mas uma estratégia vital para garantir a sustentabilidade e o crescimento a longo prazo.

Entender a importância desse processo também é compreender que cada decisão financeira impacta diretamente na saúde da organização, influenciando desde a precificação de produtos e serviços até a capacidade de investimento e inovação.

Essa jornada começa com a conscientização de que todos os recursos são finitos e, portanto, devem ser usados de maneira inteligente, o que implica em um planejamento cuidadoso, onde cada despesa é prevista e justificada. Contudo, prever os custos com exatidão é justamente o desafio mais enfrentado, especialmente em um cenário econômico instável.

Por isso, o orçamento, que é a previsão de gastos ao longo de um período, se torna uma ferramenta primordial. Embora impreciso e com incertezas, o orçamento serve como um guia para direcionar as ações da empresa e estabelecer limites para os gastos. Por outro lado, também acredito que o orçamento por si só não é suficiente. Ele precisa ser acompanhado de perto e ajustado conforme a necessidade e a realidade da empresa.

A verdadeira eficácia do gerenciamento de custos está na capacidade de reagir rapidamente a desvios e oportunidades que surgem ao longo do caminho, visando minimizar os danos. Nisso, entra a tecnologia, que permitirá o monitoramento em tempo real e fornecerá alertas que possibilitam ações corretivas imediatas.

Além disso, é importante ressaltar que o gerenciamento de custos não deve ser visto como uma responsabilidade exclusiva do departamento financeiro. Ele deve ser uma preocupação de toda a empresa, com cada área entendendo seu papel na otimização dos recursos. Um bom gerenciamento de custos envolve comunicação e colaboração entre todos os setores, assegura-

o dia a dia de uma empresa é marcado por oportunidades de melhoria, mas também por choques inesperados, que precisam ser administrados de forma eficaz. Quando ocorre esse choque que afeta a companhia, é fundamental que a gestão seja capaz de alertar rapidamente sobre qualquer desvio do orçamento, permitindo que ações corretivas sejam tomadas de forma imediata.

Mas, no processo de planejamento que culmina na criação de um orçamento, o desafio maior surge na fase de execução: como garantir que o orçamento seja seguido e que os alertas sejam acionados para permitir intervenções rápidas? Na prática, muitas empresas atuam de forma reativa, analisando os custos apenas após o fechamento do mês e lidando com as variações no mês seguinte. O ideal, entretanto, é trabalhar em tempo real, visualizando os efeitos no próprio mês para evitar que problemas se repitam.

E, mesmo que estejamos dentro dos parâmetros definidos, sempre há oportunidades para ajustes. Por isso, a implementação de sistemas que permitam acompanhar esses indicadores simultaneamente é essencial. Eles não apenas facilitam a apuração e reação rápida, mas também maximizam as oportunidades de eficiência, impactando diretamente o resultado financeiro da empresa.

Para que tudo seja implementado e tratado de forma eficaz, é preciso voltar ao início e garantir que a empresa tenha essa visão clara da importância dos custos e, caso não tenha, trabalhar essa conscientização através de dados e informações claras. Ainda, garantir que todos da organização entendam que o papel de responsabilidade na melhora do custo é o que vai ditar esse caminho com êxito.

Por fim, ter uma gestão que compre essa ideia e implemente este processo, certamente, fará com que o sucesso financeiro seja real e duradouro.

(*) - É da Teros, empresa especializada em automação inteligente de processos via Mundo Open (<https://teros.com.br/>).

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

AFINAL, O JORNAL É LEGAL.



cenp ANJ ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNALIS ABRA legal adjoribr JORNALIS DO INTERIOR

LUMINAE S.A.
CNPJ/MF 09.584.001/0002-95 - NIRE 35.300.504.194

EDITAL DE CONVOCAÇÃO PARA ASSEMBLEIA GERAL DOS DEBENTURISTAS DA PRIMEIRA SÉRIE E DA SEGUNDA SÉRIE DA PRIMEIRA EMISSÃO DE DEBÊNTURES SIMPLES, NÃO CONVERSÍVEIS EM AÇÕES, DA ESPÉCIE COM GARANTIA REAL, COM GARANTIA ADICIONAL FIDEJUSSÓRIA, EM ATÉ DUAS SÉRIES, PARA DISTRIBUIÇÃO PÚBLICA COM ESFORÇOS RESTRITOS, DA LUMINAE 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 Comissão de Valores Mobiliários nº 81, de 29 de março de 2022 ("Resolução CVM 81"), a VX PAVARINI DISTRIBUIDORA DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS LTDA. (antiga denominação social da Simpliflex Pavarini Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda.), instituição financeira, com sede na cidade de São Paulo, estado de São Paulo, na Rua Gilberto Sabino, nº 215, 4º andar, CEP 05.425-020, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 15.227.994/0001-50 ("Agente Fiduciário"), vem convocar os titulares das Debêntures da Primeira e Segunda Série da Primeira Emissão de Debêntures Simples, Não Conversíveis em Ações, da Espécie com Garantia Real, com Garantia Adicional Fidejussória, em até Duas Séries, para Distribuição Pública com Esforços Restritos, da LUMINAE S.A. ("Debenturistas", "Emissão" e "Emissora", respectivamente) a reunirem-se em primeira convocação, para Assembleia Geral de Debenturistas ("AGD"), a ser realizada em 11 de setembro de 2024 às 15h, de forma exclusivamente remota e eletrônica através da plataforma "Microsoft Teams" ("Plataforma Digital"), nos termos do "Instrumento Particular de Escritura da Primeira Emissão de Debêntures Simples, Não Conversíveis em Ações, da Espécie com Garantia Real, com Garantia Adicional Fidejussória, em até Duas Séries, para Distribuição Pública com Esforços Restritos, da Luminæ S.A." celebrado em 19 de abril de 2022 entre a Emissora, o Agente Fiduciário e os Fiadores ("Escritura de Emissão"), para deliberar sobre: I. Ratificar os efeitos do vencimento antecipado automático das Debêntures, em decorrência do Evento de Inadimplemento previsto na Cláusula 5.4.1.1., Item (a) da Escritura de Emissão, verificado pelo inadimplemento das parcelas de amortizações da 1ª Série e da 2ª Série vencidos em 25 de maio de 2024; II. Aprovar, ou não, contratação de assessor legal ("Assessor Legal") para a representação do Agente Fiduciário, em benefício dos interesses e direitos dos Debenturistas, junto à Emissora, no âmbito judicial e/ou extrajudicial, inclusive para negociação, defesa, proteção dos direitos e interesses dos Debenturistas, e em especial para a recuperação do crédito; III. Aprovar, ou não, abertura de conta vinculada, bem como o aporte de recursos, pelos Debenturistas para adoção de eventuais medidas para perseguir os seus créditos, em valor suficiente com objetivo de suprir as despesas de manutenção da Emissão, conforme previsto na Cláusula 7.5.11 da Escritura de Emissão, incluindo, mas não se limitando, as despesas de convocação de eventuais novas assembleias, custeio das medidas a serem adotadas no âmbito judicial e/ou extrajudicial a serem adotadas pelo Assessor Legal, a fim de proteger os direitos e interesses dos Debenturistas ("Fundo de Despesas"), bem como discussão e criação, ou não, do mecanismo de aporte custeio dos referidos atos e manutenção do Fundo de Despesas ("Mecanismo de Aporte"); e IV. Aprovar, ou não, a individualização dos créditos detidos pelos Debenturistas, para que possam, autonomamente, representar a si próprios na recuperação do crédito diretamente na defesa de seus respectivos créditos e direitos, em especial, para propositura de medidas de execução, cobrança e/ou ação monitoria, bem como no âmbito de recursos, incidentes, processos conexos e/ou apensos que possam vir a existir e contratação direta de Assessor Legal para tal fim, sem a expressão para representação judicial ou extrajudicial do Agente Fiduciário, exceto se apresentação solicitada e aprovada por meio de nova assembleia geral de debenturistas ("Individualização dos Créditos" e "Recuperação do Crédito", respectivamente). Informações Gerais: 1. Assembleia convocada por meio desta edital ocorrerá de forma exclusivamente remota e eletrônica, através da plataforma "Microsoft Teams" de conexão via internet por meio de link de acesso a ser disponibilizado pelo Agente Fiduciário àqueles Debenturistas que enviarem ao endereço eletrônico do Agente Fiduciário para claims@vortex.com.br preferencialmente em até 2 (dois) dias antes da realização da Assembleia, podendo ser encaminhado até o horário de início da AGD, os seguintes documentos: (a) quando pessoa física, documento de identidade; (b) quando pessoa jurídica, cópia de atos societários e documentos que comprovem a representação do debenturista; (c) quando for representado por procurador, procuração com poderes específicos para sua representação na Assembleia, obedecidas as condições legais, especialmente as do art. 126, §1º da Lei das Sociedades por Ações e do art. 654, §1º e §2º da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 ("Código Civil"); 2. O Agente Fiduciário não se responsabilizará por quaisquer problemas operacionais ou de conexão que os Debenturistas possam enfrentar, bem como por eventuais questões alheias ao Agente Fiduciário que possam dificultar ou impossibilitar a sua participação na Assembleia por meio do sistema eletrônico; 3. O Agente Fiduciário recomenda que os Debenturistas acessem a Plataforma Digital com antecedência de, no mínimo, 30 (trinta) minutos do início da AGD, a fim de evitar eventuais problemas operacionais, e que os Debenturistas se familiarizem previamente com a Plataforma Digital para evitar problemas com a sua utilização no dia da AGD; 4. Os Debenturistas que participarem via Plataforma Digital, de acordo com as instruções do Agente Fiduciário, serão considerados presentes à AGD e assinantes da ata e do livro de presença, ou, alternativamente, o registro em ata dos Debenturistas que participarem da AGD, pelos meios referidos neste edital, pode ser realizado pelo presidente da mesa ou pelo secretário da AGD, cujas assinaturas podem ser feitas por meio de certificação digital ou reconhecidas por outro meio que garanta sua autoria e integridade em formato compatível com o adotado para a realização da AGD, observado o disposto no artigo 76, §2º da Resolução CVM 81. Este Edital se encontra disponível na página do Agente Fiduciário (www.vortex.com.br). Os termos com iniciais maiúsculas utilizados neste Edital que não estiverem aqui expressamente definidos têm o significado que lhes foi atribuído na Escritura da Emissão. São Paulo, 03 de setembro de 2024.

LUMINAE S.A.

PROCESSO N.º 1007373-07/2024.8.26.0008 AÇÃO: INTERDIÇÃO REQUERENTE: GISELENE LOPES BOSNICH REQUERIDA: NAIR SEVERIANA LOPES O MM. Juiz de Direito da 1ª Vara da Família e Sucessões do Regional VIII - Tatuapé, Estado de São Paulo, Dr. Luis Eduardo Scarabelli, para conhecimento de terceiros, FAZ SABER que, por sentença proferida em 05 de agosto de 2024, transitada em julgado na mesma data, foi decretada a INTERDIÇÃO de Nair Severiana Lopes, RG nº: 38.029.025-X, CPF nº: 384.918.538-98, declarando-a, por consequência, relativamente incapaz de exercer pessoalmente os atos da vida civil de natureza patrimonial e negocial, na forma dos artigos 4º, inciso II, e 1.767, inciso I, ambos do Código Civil, ficando ratificada a nomeação de Gislene Lopes Bosnich, RG nº: 20.069.855-2, CPF nº: 134.700.828-47, como curadora da parte interdita, dispensando-se a prestação de caução, por não se vislumbrar a necessidade da medida. Por força do disposto na legislação, via desta sentença valerá como mandado de registro da interdição junto ao Registro Civil competente, assim como o seu dispositivo valerá como edital, a ser publicado na imprensa oficial por três vezes, com intervalos de 10 dias (artigo 75, § 3º, do Código de Processo Civil, bem como artigo 9º, inciso II, do Código Civil). Nada mais.

WARIE INDUSTRIAL LTDA, torna público que recebeu da Prefeitura Municipal de Itaquaquecetuba, através da Secretaria Municipal de Meio Ambiente e Saneamento, a Renovação da Licença Ambiental de Operação N.º LIC 013/2024, válida até 30/08/2026, p/ fabricação de instrumentos não eletrônicos e utensílios para uso médico, cirúrgico, odontológico e de laboratório, sito Rua Grão Para, 158 - Quinta da Boa Vista - Itaquaquecetuba/SP.



Cinco formas como a IA está revolucionando as cadeias de suprimentos

A ascensão da Inteligência Artificial (IA) está mudando a forma como as empresas gerenciam suas cadeias de suprimentos, sendo essencial para a transformação inovadora da operação logística

Um estudo recente do The Economist revelou que a IA está ajudando empresas a tomar decisões mais rápidas, inteligentes e enxutas devido ao impacto econômico impressionante que teve em comparação a qualquer outra aplicação de tecnologia.

A IA está afetando atualmente um número maior de empresas, que estão buscando maneiras de usar o aprendizado de máquina para melhorar a execução de suas fábricas e depósitos.

Velocidade na tomada de decisões, redução do tempo de ciclo, eficiência operacional e melhoria contínua se tornaram as forças motrizes por trás de uma nova era na logística da cadeia de suprimentos. A seguir, listo cinco mudanças fundamentais ocasionadas pelo impacto da IA no setor de logística:

1) Abordagem proativa

- Tradicionalmente, as cadeias de suprimentos têm sido reativas, respondendo a interrupções conforme elas ocorrem. A IA permite uma abordagem proativa ao antecipar problemas potenciais e tomar medidas preventivas.

2) Melhores tomadas de decisões

- Outra importante mudança que podemos perceber. A IA capacita a tomada de decisão baseada em dados. Ao analisar grandes quantidades de informações, a IA fornece insights que um analista pode não

Antonio Wroblewski (*)

perceber, levando a escolhas mais informadas e otimizadas.

3) Automação - Outra vantagem da IA refere-se à automação de tarefas repetitivas em toda a cadeia de suprimentos, reduzindo erros humanos e liberando pessoal para focar em atividades de nível mais alto. Isso pode incluir robôs de depósito, planejamento automatizado de rotas e chatbots com tecnologia de IA para atendimento ao cliente.

4) Maior visibilidade

- As plataformas de IA também podem conectar diferentes partes da cadeia de suprimentos, fornecendo visibilidade em tempo real e permitindo melhor colaboração entre fornecedores, fabricantes, distribuidores e varejistas.

5) Customização

- Por fim, a IA pode ser usada para personalizar e customizar a cadeia de suprimentos para atender às demandas específicas do cliente. Isso permite tempos de resposta mais rápidos para tendências de mercado em mudança e preferências do cliente.

Com a revolução que a IA está trazendo ao mercado de supply chain, as empresas precisam estar preparadas para seguir em direção a um futuro de maior eficiência, melhor tomada de decisão e excelência operacional.

É, portanto, mais do que necessário investir em IA e outras tecnologias digitais. Quem não fizer a lição de casa, vai ficar para trás. E lá na frente, o preço para correr atrás do prejuízo, literalmente, sairá muito caro.

(*) - É presidente da BBM Logística (<https://www.bbmlogistica.com.br/>).

João Aquino (*)

Essa tecnologia, que tem a capacidade não só de compreender, mas também de criar conteúdos novos, representa um avanço significativo, especialmente no ambiente de call centers. Há 15 anos, o cenário dos Business Process Outsourcing (BPOs) era quase inteiramente dominado pela comunicação por voz.

Com a popularização da internet e o lançamento dos smartphones, teve início a transição para um modelo multicanal. O call center tornou-se um contact center, atendendo clientes por meio de diversos canais como chat, e-mail e redes sociais. A evolução natural foi o surgimento de abordagens omnichannel, que permitem uma visão 360° das interações com o cliente em uma plataforma unificada.

Nesse contexto, começaram a surgir as primeiras aplicações de IA, como o processamento de linguagem natural (Natural Language Processing - NLP) e o entendimento de linguagem natural (Natural Language Understanding - NLU). Essas tecnologias permitiram que bots identificassem problemas e intenções dos clientes, agilizando o atendimento sem a necessidade de intervenção humana.



Phonima/Photo's Images, CANVA

Com o avanço da IA generativa, que ganhou notoriedade em 2022 com a popularização de modelos como os da OpenAI, surgem novos desafios e oportunidades para o setor de contact center. Para começar, é preciso falar que a ferramenta vai além da simples identificação de intenções: ela é capaz de criar conteúdo, o que pode ser extremamente útil em ambientes onde a base de conhecimento é extensa e técnica.

Entretanto, essa nova tecnologia não deve ser vista como uma ameaça aos atendentes humanos, mas como uma ferramenta que potencializa suas capacidades. O foco deve estar na capacitação dos colaboradores para que eles possam fazer perguntas assertivas à IA e na sua utilização para agilizar tarefas repetitivas e complexas, como a suma-

riação e categorização de atendimentos.

Para facilitar o entendimento, existem três pilares fundamentais para implementação eficaz da IA Generativa:

1) Capacitação dos associados

- A transição de voz para texto exigiu que os atendentes desenvolvessem novas habilidades de comunicação. Agora, com a IA generativa, a capacitação deve se concentrar em ensinar os times a explorar ao máximo o potencial dessa tecnologia. A eficácia da IA depende diretamente da qualidade das interações que os humanos têm com ela.

2) Qualidade da base de conhecimento - A eficácia da IA generativa está intimamente ligada

à riqueza da base de conhecimento que ela utiliza. Se a biblioteca de dados for limitada ou pobre, as respostas geradas pela IA também serão insatisfatórias. Portanto, é crucial investir na criação de uma base de conhecimento robusta e abrangente.

3) Ética e Segurança

- A implementação deve ser acompanhada de uma rigorosa atenção às questões de ética e segurança. É essencial definir claramente os limites do que a IA pode acessar e gerar, especialmente em relação à proteção de dados sensíveis dos clientes, em conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

A IA generativa não é apenas uma tendência, ela é uma ferramenta poderosa que, se bem implementada, pode transformar radicalmente o setor de contact center, potencializando o atendimento e melhorando a experiência do cliente.

Contudo, sua adoção deve ser estratégica, focada na capacitação, na qualidade das informações e na ética, para garantir que a tecnologia seja utilizada de forma eficaz e segura.

(*) - É executivo de TI da Algar Tech CX.

Como a Geração Z pode organizar suas finanças pessoais?

Começar a organização das finanças pessoais não é um processo fácil, independentemente da idade. Porém, pode ser especialmente desafiador para os jovens, que enfrentam uma vastidão de ofertas supostamente imperdíveis, desde produtos e serviços até experiências. A tentação de seguir as tendências do momento é forte e atinge milhões de pessoas, especialmente integrantes da Geração Z, que possuem de 13 a 27 anos.

Diante de um cenário constante de endividamento das famílias e juros altos no Brasil, o especialista em finanças pessoais, João Victorino, professor de MBA do Ibmec e especialista em finanças pessoais, explica ser comum que esses jovens, ao conseguirem um trabalho e melhorarem suas condições financeiras - mesmo que ainda não sejam totalmente independentes -, sintam a vontade de gastar boa parte do salário comprando coisas de seu interesse.

Isso é válido e pode ser feito, porém, desde que seja com sabedoria e com um bom controle financeiro. Segundo João, é fácil se deixar levar por hábitos consumistas. "Vivemos em um mundo onde o acesso rápido a tudo pela internet é uma realidade. Essa agilidade pode ser positiva, já que nos permite obter informações a qualquer momento, mas também tem seu lado negativo.

A Geração Z, por exemplo, é bastante ativa nas redes sociais e, às vezes, passa a querer determinado produto cuja existência era desconhecida há

poucos minutos, desembolsando altas quantias para adquiri-lo sem maiores reflexões. Isso pode trazer sérias consequências para as finanças pessoais".

Dados de um estudo realizado em 2024 pela CNDL e pelo SPC Brasil em parceria com o Sebrae, apontam que 47% das pessoas da Geração Z que foram entrevistadas não realizam o controle das finanças pessoais. Entre as justificativas, estão: não saber fazer (19%), sentir preguiça (18%), não ter hábito ou disciplina (18%) ou não ter rendimentos (16%).

O especialista demonstra preocupação com esses dados, pois considera a organização das finanças pessoais como fundamental para garantir uma vida financeira mais plena e consciente. Para ele, é essencial que os pais e responsáveis comecem a ensinar os filhos sobre dinheiro desde cedo, respeitando a faixa etária para garantir a compreensão do tema.

Essa atitude vai ajudar as crianças a ampliarem sua consciência e, assim, se tornarem jovens mais interessados em entender e controlar seus gastos. João ressalta que, mesmo diante de eventuais dificuldades, o importante é dar o primeiro passo. "Um planejamento financeiro não nasce da noite para o dia, é necessário ter dedicação para mantê-lo organizado e atualizado, vivendo na sua vida real o que você escreve no papel.

No entanto, saber o valor do seu dinheiro, quanto você gasta ou deixa de gastar, quanto você pode econo-

mizar, entre tantos outros fatores, vai te trazer uma enorme liberdade e uma melhor relação com as finanças", pontua. De acordo com o especialista, se a pessoa realmente conseguir criar o hábito de fazer um orçamento e de ter um controle formalizado, terá grandes chances de alcançar a chamada 'felicidade financeira'.

O primeiro passo desse orçamento é saber exatamente o quanto se ganha e o quanto se gasta, pois é o principal para manter-se no caminho de uma vida financeira equilibrada. Neste sentido, João Victorino, elencou mais duas dicas para ajudar a Geração Z com as finanças pessoais:

- Em primeiro lugar, estabeleça metas financeiras de curto e longo prazo, como poupar para uma viagem ou investir em um curso, e direcione parte de sua renda para essas metas. Para ajudar a atingir estas metas, automatize seus investimentos, transforme o valor que você deseja guardar em um formato que você nem percebe que está separando e guardando - e sempre na mesma data que você recebe seu salário, honorários, pró-labore, etc.

- Por fim, antes de qualquer compra, faça a si mesmo três perguntas: 'Eu realmente preciso disso? Eu realmente quero? Eu realmente posso comprar este produto ou serviço?'. Essa reflexão ajudará a evitar gastos desnecessários e manter um equilíbrio saudável nas finanças. - Fonte e outras informações: (<https://ahoradodinheiro.com.br/>).



A movimentação financeira e tecnológica a serviço do cliente

Marcelo Ciasca (*)

Promover a integração segura e eficiente de dados financeiros entre várias instituições e serviços e, claro, com o devido consentimento do cliente, é o objetivo primordial do Open Finance

Seguramente, isso permite aos consumidores uma visão abrangente de suas finanças, facilitando a comparação de produtos financeiros como empréstimos, cartões de crédito e contas bancárias. Com isso, é possível tomar decisões mais assertivas e de acordo com suas necessidades.

Paralelamente, as instituições conseguem uma melhor avaliação do risco de crédito, o que pode levar a um acesso mais fácil e condições mais vantajosas. Os resultados não poderiam ser melhores: estimulam a concorrência, favorecem a entrada de novos players no mercado e incentivam a inovação e aprimoramento de produtos e serviços para atrair e manter clientes.

O sucesso do sistema brasileiro é indiscutível, tendo se tornado o maior do mundo em apenas três anos de operação, mudando radicalmente a forma como consumidores e instituições financeiras interagem, bem como as ofertas de crédito. Isso não seria possível sem o papel determinante das empresas de tecnologia, visto que são elas que trazem à mesa as ferramentas e a expertise imprescindíveis para desenvolver e implementar as infraestruturas necessárias.

Tecnologias como APIs, inteligência artificial, segurança cibernética e blockchain, transformam a experiência financeira e não só garantem que as operações sejam seguras, mas também que cada usuário tenha uma experiência personalizada e completa, impulsionando a indústria financeira rumo a um futuro mais integrado e eficiente.

Para o setor de tecnologia, a expansão do Open Finance traz incontáveis

oportunidades, possibilitando a exploração de novos mercados, o desenvolvimento de soluções inovadoras e aprimoramento da disponibilidade de produtos e serviços financeiros.

Ao unificar dados provenientes de uma variedade de fontes, as empresas têm a capacidade de otimizar significativamente a experiência do usuário. Isso se dá por meio da oferta de interfaces mais intuitivas, funcionalidades mais sofisticadas e um serviço altamente personalizado.

Neste contexto, a segurança cibernética ganha destaque devido ao grande volume de dados sensíveis compartilhados. Não surpreende que as instituições financeiras realizem investimentos robustos em soluções de segurança avançadas para proteger essas informações de ameaças cibernéticas com a utilização de tecnologias sofisticadas e estratégias complexas.

Adicionalmente, o suporte especializado em conformidade regulatória torna-se vital para que as instituições financeiras possam se orientar dentro das normas e regulamentos locais e globais, o que não somente garante a conformidade, mas também reforça a confiança dos consumidores e reguladores no sistema.

O avanço do Open Finance no Brasil é um fenômeno que não pode ser ignorado. Representa uma autêntica revolução no âmbito financeiro, sendo impulsionada por inovações tecnológicas e pela colaboração entre instituições financeiras e companhias de tecnologia. Ao proporcionar aos consumidores uma experiência mais abrangente, personalizada e segura, ele está esculpindo um futuro em que todos possuem acesso a serviços financeiros de excelência.

Trata-se de um movimento que tem potencial para transformar o cenário financeiro brasileiro, promovendo uma maior igualdade e acessibilidade para todos.

(*) - É CEO da Stefanini Brasil (<https://stefanini.com/pt-br>)

Como empresas B2B estão mudando a forma de prospectar

No competitivo mundo dos negócios, especialmente no segmento B2B, encontrar os parceiros comerciais ideais pode ser um desafio. A complexidade do mercado exige mais do que abordagens tradicionais e pulverizadas

Neste cenário, ferramentas de prospecção eficazes têm se destacado como uma das principais estratégias para gerar negócios tanto no Brasil quanto no exterior. De acordo com José Luiz, diretor executivo da Next Leads, empresa especializada em prospecção estratégica, as empresas têm percebido que o uso de plataformas amplas, como o Google, não entrega mais os mesmos resultados de outrora.

"A eficácia dessas ferramentas tradicionais tem diminuído, principalmente quando se busca alcançar um público altamente segmentado e específico", comenta o especialista ao explicar que o ambiente de negócios no Brasil, conhecido por sua diversidade e dinamismo, requer uma abordagem mais refinada e direcionada para garantir resultados expressivos, combinando automação inteligente com interações humanas qualificadas.



Isso permite à empresa captar leads altamente qualificados e gerar resultados concretos para seus clientes, independentemente do setor ou país em que atua. "Identificamos uma mudança no comportamento do mercado e, por isso, temos defendido uma abordagem mais personalizada e estratégica", destaca.

No mercado internacional, a estratégia deve se adaptar às diferenças culturais e regulamentações locais, fatores que muitas vezes apresentam grandes desafios para empresas que desejam

expandir suas operações além das fronteiras brasileiras.

A metodologia inclui desde a análise de comportamento de compra local até a utilização de canais específicos de prospecção, que vão além das ferramentas convencionais. "É essencial considerar as particularidades de cada mercado, e é isso que nos diferencia", afirma o especialista.

No Brasil, essa lógica também se aplica, mas com um mercado interno que não é monolítico, a diversidade re-

gional e setorial requer estratégias que compreendam e respeitem essas diferenças. "O mercado B2B exige muito mais do que o simples uso de ferramentas genéricas.

O compromisso da empresa com a personalização e a eficiência, aliado ao profundo entendimento dos mercados em que atua, tem permitido que clientes não apenas acompanhem as mudanças, mas capitalizem sobre elas, gerando resultados significativos e duradouros", pontua. - Fonte e mais informações: (<https://nextleads.com.br/>).

A Reforma Tributária e o Imposto sobre Consumo

Eduardo Jardim (*)

O projeto de lei que regulamenta a Reforma Tributária (RT) ganhou destaque novamente no início do segundo semestre de 2024, com o Senado dedicando total atenção à proposta, considerada uma das prioridades diante do objetivo do governo federal de concluir a aprovação até o final do ano.

A discussão agora está centrada no projeto que aborda o imposto sobre o consumo, com impactos esperados em diversos setores e na vida dos cidadãos – grupo em que muitos ainda desconhecem o assunto.

Compreender o tema é crucial para uma análise crítica para identificar detalhes como propostas já contempladas na Constituição dentro do projeto da RT.

Alguns itens são apresentados como novidades, mas na verdade não são. Há um equívoco em algumas informações transmitidas pelo Poder Público para a sociedade, sendo um dos pontos mais problemáticos a ideia de simplificação, que, ao contrário, pode complicar bastante as questões envolvidas.

O texto que abrange a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e à isenção de impostos para produtos da cesta básica, já aprovado pela Câmara, também continua sendo alvo de debates sobre a intenção de simplificação.

Em uma comparação, o Código Tributário Nacional possui 45 páginas, sendo respeitado por diferentes países, inclusive europeus. Já a proposta da RT tem 504 páginas. Como podemos falar em simplificação? É importante também enfatizar a inclusão do IPVA para embarcações marítimas e aeronaves na RT.

Essa cobrança já estava prevista anteriormente, sendo originalmente estabelecida pela Emenda Constitucional nº 18, de novembro de 1965, e implementada em São Paulo por meio da Lei 6.606/89.

A mesma abordagem foi adotada por outras unidades da Federação, com a previsão de cobrança para veículos automotores em todas as suas modalidades, incluindo



embarcações marítimas, aeronaves e veículos de circulação terrestre. No entanto, por determinação do STF, a cobrança foi restringida aos veículos terrestres.

A Desvinculação de Receitas da União (DRU), que autoriza o governo federal a usar até 30% da arrecadação tributária para despesas gerais, também é questionável. Ela destina essa parte para o Poder Executivo, o que vai contra o que estabelece a Constituição. Os impostos não devem ter suas receitas previamente comprometidas.

Cito também a importância de revisar como é abordado o campo da arrecadação de alguns impostos e a distribuição entre diferentes níveis de governo no Brasil, especificamente o Imposto de Renda, que é dividido entre a União, os Estados e os municípios por meio de fundos de participação. É necessário questionar a distorção na partilha dessa arrecadação.

Por tudo isso, ressalto o respeito ao Sistema Tributário Constitucional estabelecido em 1965 e aprimorado em 1988, reconhecido tanto nacional quanto internacionalmente. Da mesma forma, enfatizo a importância de ampliar o debate público sobre o tema, considerando a tendência de aumento da carga tributária para financiar o gasto público.

(*) - É mestre e doutor em Direito pela PUC-SP e sócio de Eduardo Jardim e Advogados Associados (<https://www.eduardojardim.com.br/>).





Filograph_CANVA

MUNDO DIGITAL E COMPETITIVO

ERP

O IMPACTO DE UM ERP NO VALOR DA EMPRESA: COMO MAXIMIZAR OS BENEFÍCIOS?

Em um mundo digital e competitivo, gerenciar e garantir a eficiência do negócio é um desafio constante. Um estudo conduzido pela Aberdeen Group revelou que empresas que utilizam sistemas ERPs tiveram uma melhoria de 22% na eficiência das operações e na gestão da cadeia de suprimentos.

Patricia Pereira (*)

Além disso, uma pesquisa da Panorama Consulting Solutions destacou que 95% das organizações observaram melhorias significativas em seus processos financeiros após a implementação de um software de gestão. No entanto, muitas organizações ainda questionam se investir em um ERP é justificável.

A implementação de um ERP (Enterprise Resource Planning) pode valorizar uma empresa de várias maneiras, tanto em termos financeiros quanto operacionais. Por isso, listo aqui dez principais impactos positivos que um ERP gera de valor em uma empresa:

1 Eficiência operacional melhorada – Um ERP integra todos os processos de negócios em uma única plataforma, o que reduz redundâncias, melhora a produtividade e minimiza erros. Essa eficiência operacional pode levar a redução nos custos e ao aumento da margem de lucro, o que impacta positivamente o valor da empresa.

2 Melhoria na tomada de decisões – Com um sistema de gestão, a empresa tem acesso a dados em tempo real e relatórios detalhados, que ajudam a tomar decisões mais estratégicas e eficazes, que podem levar a um melhor desempenho empresarial e, conseqüentemente, a uma maior valorização.

3 Redução de riscos – O ERP permite melhor controle e monitoramento das operações, ajudando a mitigar riscos associados a fraudes, compliance, erros humanos e outras questões que podem impactar negativamente o valor da empresa. A capacidade de gerenciar riscos de forma mais eficaz aumenta a percepção de segurança entre investidores e stakeholders.



4 Maior transparência e confiabilidade – A integração dos processos e a padronização das operações fornecem um nível mais alto de transparência nas atividades da empresa. Isso melhora a confiança dos investidores, analistas e potenciais compradores, aumentando a atratividade da empresa no mercado.

5 Escalabilidade e flexibilidade – Empresas com um ERP moderno estão mais bem posicionadas para escalar suas operações ou se adaptar rapidamente às mudanças no mercado. Essa capacidade de crescimento e adaptação pode ser vista como um ativo valioso, aumentando o valor de mercado da organização.

6 Melhoria na gestão e fluxo de caixa – O uso de um software de gestão eficaz melhora a gestão financeira, incluindo controle de contas a pagar e receber, gestão de estoques e previsões financeiras. Um fluxo de caixa saudável e bem gerido aumenta o valor da empresa, pois demonstra estabilidade financeira.

7 Facilidade na integração e fusão de empresas – Se a empresa estiver envolvida em fusões ou aquisições, um ERP pode facilitar a integração entre diferentes sistemas e operações, acelerando o processo e reduzindo custos associados. Vale destacar que isso é particularmente valorizado em transações de M&A (Mergers and Acquisitions).

8 Aumento da satisfação dos clientes – A eficiência nos processos internos reflete-se em um melhor atendimento ao cliente, entregas mais rápidas e produtos de qualidade superior. Afinal, clientes satisfeitos geram mais receita e fidelidade, o que aumenta o valor da empresa.

“ **A implementação de um ERP (Enterprise Resource Planning) pode valorizar uma empresa de várias maneiras, tanto em termos financeiros quanto operacionais.** ”

9 Potencial para inovação e crescimento – Com processos internos automatizados e bem geridos, a empresa pode focar em inovação e crescimento, explorando novos mercados, desenvolvendo novos produtos e melhorando sua oferta de serviços. Vale destacar que essa capacidade de inovar é altamente valorizada por investidores.

10 Atração de investidores e financiamentos – Empresas que operam de forma eficiente, transparente e escalável são mais atraentes para investidores e instituições financeiras. A implementação de um ERP pode melhorar a avaliação de risco, resultando em condições de financiamento mais favoráveis.

Esses fatores combinados podem aumentar significativamente o valor de uma empresa, tornando-a mais competitiva, rentável e atraente no mercado. Além disso, com a transformação digital estimulando a competitividade, é essencial que as empresas busquem um sistema que as ajude nessa jornada. Um software de ERP apoia na consolidação desses objetivos, conquista de resultados expressivos e melhor preparo para novas tendências.

Independentemente do porte e segmento da companhia, investir em um ERP é estratégico, em um mercado competitivo e em constante transformação e, se torna fundamental para garantir a sobrevivência e o crescimento da empresa. Por isso, na hora da escolha, é importante considerar os benefícios de longo prazo e fazer um investimento que garanta um futuro próspero para o negócio.

Afinal, a tecnologia é um investimento, não um custo. E, a escolha certa hoje, é o que irá auxiliar a colheita dos frutos amanhã.

(*) - É Head de Vendas no Grupo Inovage (<https://inovage.com.br/>).

