

FRAUDES NO E-COMMERCE

LUXO, BELEZA E MODA NA MIRA DOS FRAUDADORES

➡➡ Leia na página 8



Geração Z impulsiona mercado de produtos saudáveis

A Geração Z está transformando o mercado de consumo ao priorizar hábitos alimentares mais equilibrados, um contraste com a geração anterior, Y ou Millennials (1980/1996), que priorizou a praticidade, optando por alimentos congelados e soluções rápidas devido à rotina agitada.

O interesse crescente da população nascida entre 1997 e 2012 por produtos naturais e nutritivos está diretamente ligado a mudanças sociais, culturais e econômicas. Importante frisar que essa geração já representa 24% da população mundial, uma fatia muito grande de mercado para ser trabalhada e considerada.

O acesso à informação e a crescente conscientização sobre saúde e bem-estar influenciam diretamente nas escolhas alimentares desse público, conforme explica Raphael Mattos, especialista em negócios e empreendedorismo.

“Os conteúdos na internet que destacam os benefícios de escolhas conscientes, como os orgânicos, os alimentos naturais e com menor teor de aditivos são infinitos. Sem dúvida nenhuma, essa geração está bem mais consciente sobre os impactos de suas decisões alimentares e prioriza itens que contribuam para a saúde e o bem-estar”, diz.

Evitar problemas de saúde ligados à má alimentação, como obesidade e diabetes, tem se tornado cada vez mais uma prioridade. Alimentos ricos em nutrientes e com propriedades funcionais estão em alta e reforçam a ideia de que boas escolhas ajudam na prevenção de doenças e no equilíbrio físico e mental.

São exemplos de negócios para se trabalhar: frozens proteicos, snacks de frutas e



“Sem dúvida nenhuma, essa geração está bem mais consciente sobre os impactos de suas decisões alimentares e prioriza itens que contribuam para a saúde e o bem-estar.”

alimentos que atendam restrições à vegetais, intolerantes à lactose e ao glúten. A tendência, aliás, já é praticada pelo setor hoteleiro, no Mavsa Resort, que fica no interior de São Paulo e tem sistema all inclusive, recentemente a opção plant based - alimentos com base natural, vegetal e de plantas - foi incorporada ao cardápio.

“É crescente a procura por este grupo de alimentos, especialmente pelos mais jovens. Sempre atentos às tendências e novos hábitos de consumo, nós resolvemos aderir e temos notado, de fato, uma boa aceitação”, revela Tiago Cabau, gerente geral do complexo.

No caso dos serviços, Raphael acompanha o crescimento dos segmentos fitness e de bem-estar, pontua que atividades físicas em grupo, clubes de livros, e atividades que estimulam o offline também são bem-vistas

por esta geração. “Isso não só vende mais, como posiciona a marca como atenta ao mercado, moderna e relevante”.

Apesar dos custos mais elevados associados aos produtos saudáveis, os jovens têm demonstrado disposição em investir nesses itens, refletindo uma mudança de prioridades e maior atenção à qualidade de vida. A combinação de acesso à informação, engajamento com causas ambientais e busca por saúde aponta para a consolidação dessa tendência no comportamento e no consumo da Geração Z.

“Empreender hoje em dia é entender o cliente, seus gostos, preferências, comportamentos, nunca foi tão importante estar atento às transformações que começaram, essencialmente, na pandemia”, finaliza Mattos. - Fonte e mais informações: (@raphaeldmattos).

ERP para MEIs garante controle sobre operação no varejo

Um microempreendedor precisa desenvolver inúmeras habilidades para se tornar um bom administrador. ➡➡

A importância da gestão de dados no combate ao green, blue e outros washings

Com o aumento da importância do monitoramento dos aspectos ESG nas operações das empresas, incluindo suas cadeias de fornecedores, cada vez mais expostas às mudanças climáticas, a demandas sociais urgentes, e a novas regulamentações, cresce exponencialmente a importância da gestão de dados de ESG. ➡➡

Testes técnicos e comportamentais reduzem erros em contratações

Encontrar profissionais que correspondam às expectativas técnicas e culturais das empresas é um dos principais desafios no mercado de trabalho. ➡➡

Acordo Mercosul-UE: como pode alavancar a inovação no Brasil?

Marco histórico. Essa expressão foi amplamente utilizada com a notícia do acordo entre o Mercosul e a União Europeia, objetivando alavancar o livre comércio entre os dois blocos. Considerando a ampla dominação global de grandes potências como os EUA e a China, a assinatura deste acordo traz, de fato, enormes expectativas às economias dessas regiões, com potencial de fomentar a inovação em seus países. ➡➡

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Foto: Marcos Bonello/Divulgação



São Sebastião: um dos melhores destinos de viagem

São Sebastião, no litoral de São Paulo, aparece em terceiro lugar em lista da revista inglesa Time Out dos 24 destinos turísticos mais “subestimados” do mundo. O município paulista aparece ao lado de lugares em diferentes países, como Colômbia, Tunísia, Vietnã e Canadá. A revista costuma divulgar listas de melhores locais para se visitar e nesta lista indicou locais considerados “fora do óbvio”. São Sebastião é citada como “lar de uma série de praias de areia ridiculamente perfeitas e um canto tranquilo do sudeste do Brasil, sendo o refúgio ideal para amantes da praia, praticantes de kitesurf e mergulhadores” (foto). Completando o top 3, está a cidade de Finlândia, na Colômbia, em primeiro lugar, e em segundo a região do Sul da Tunísia (Agência SP).

➡➡ Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Divulgação/CBM



Convenção Brazil Mobile 2025 espera 100 expositores e cerca de 10 mil visitantes

@ Entre os dias 21 e 23 de março de 2025, acontece, no Distrito Anhembi (SP), a terceira edição da Convenção Brazil Mobile (CBM), evento mais influente com foco em varejo mobile da América Latina. Em 2025, a convenção reunirá lojistas, fornecedores, desenvolvedores de tecnologia, decisores de compras e demais profissionais que buscam crescer neste segmento por meio do acesso a tendências, novidades do mercado e oportunidades de networking. Com isso, o principal objetivo do evento é atingir principalmente, pequenos e médios negócios para que possam fazer novos parcerias e desenvolver estratégias de vendas. No site oficial do evento visitantes podem adquirir todos os tipos de ingressos, sendo o Plano UltraVip o mais completo, contando até com uma mentoria com o Marcus Marques (<https://convencaobrazilmobile.com/>). ➡➡ Leia a coluna completa na página 2

Economia da Criatividade

Como Criar Metas de Marketing Educacional Realistas e Impactantes em 2025



Por Carol Olival

➡➡ Leia na página 4

OPINIÃO

Devices: a integração do mundo digital e físico no atendimento ao paciente

Mauren Souza (*)

A transformação digital no segmento é um fenômeno global que está redefinindo a maneira como cuidamos de nossa saúde e bem-estar.

Devices que auxiliam diabéticos no monitoramento dos níveis de glicose, enviando dados diretamente ao médico, são um exemplo claro. Outro tipo de devices mapeia a performance de equipamentos essenciais, como bombas de oxigênio e desfibriladores, cuja eficácia depende de precisão contínua.

O termo "devices" se refere a dispositivos eletrônicos utilizados para realizar tarefas específicas, como comunicação, processamento de dados ou interação com o usuário. Esses aparelhos são projetados para facilitar várias atividades cotidianas, desde o acesso à internet até a execução de aplicativos específicos.

Essa precisão é uma das grandes vantagens da aplicação de tecnologia na saúde, já que a dosagem correta é tão importante quanto o tratamento em si. Informações específicas, personalizadas e eficazes são vitais e podem salvar vidas.

No Brasil, o crescimento no uso de dispositivos digitais em estabelecimentos de saúde é um reflexo dessa tendência mundial. A capacidade de agendar consultas, marcar exames e acessar prontuários eletrônicos pela internet não apenas otimiza o tempo dos profissionais de saúde e pacientes, mas também aumenta a acessibilidade e a eficiência dos serviços prestados ao cliente.

Em 2024, o uso de devices na saúde continuou a crescer, refletindo a transformação digital no setor. De acordo com a pesquisa TIC Saúde 2024, realizada pelo Comitê Gestor da Internet no Brasil (CGI.br), a adoção de tecnologias digitais em estabelecimentos de saúde aumentou consideravelmente.

O uso de tablets em Unidades Básicas de Saúde (UBS) cresceu, passando de 29% em 2019 para 59% em 2023. A pesquisa destaca ainda que 79% dos líderes de saúde no Brasil investem em, pelo menos, uma tecnologia de inteligência artificial, superando a média global de 59%.

O investimento em inteligência artificial aplicada à saúde demonstra um forte compromisso com a inovação e a melhoria contínua da

qualidade do atendimento ao paciente. Essas ferramentas tecnológicas facilitam a análise de grandes volumes de dados, permitindo diagnósticos mais precisos, tratamentos personalizados e, em última instância, uma prevenção de doenças mais eficaz.

Um exemplo da adesão do segmento às novas tecnologias é a adoção do totem de telemedicina incorporado à inteligência artificial para a triagem e classificação de risco no acolhimento do paciente. A inovação busca reduzir a fila de espera nas unidades de saúde e ampliar o volume de informações sobre os sintomas do paciente, permitindo um diagnóstico mais rápido e eficaz.

Os totens de telemedicina foram projetados para integrar o mundo digital com as estruturas físicas, um conceito conhecido como phygital. Instituições de saúde que oferecem consultas remotas e presenciais encontram na ferramenta um sistema intermediário que oferece autonomia ao usuário e distribui dados para a equipe médica e de enfermagem. Assim, a jornada do paciente torna-se ainda mais completa e acolhedora, mostrando que a tecnologia pode, de fato, transformar a saúde e salvar vidas.

Superar obstáculos

A implementação de devices na saúde enfrenta diversos desafios. Entre eles, ressalta a necessidade dos devices se integrarem perfeitamente com os sistemas de gestão das organizações já existentes. A falta de interoperabilidade pode dificultar a troca de informações entre diferentes plataformas e dispositivos.

Outro desafio significativo é a adoção de novas tecnologias. A falta de treinamento adequado e a abertura em aceitar mudanças são barreiras que exigem atenção cuidadosa dos gestores. Para superar essas dificuldades, é essencial investir em programas de capacitação contínua e promover uma cultura organizacional que valorize a inovação e a adaptação. Somente assim será possível integrar efetivamente as novas tecnologias e melhorar a qualidade do atendimento aos pacientes.

Esses desafios destacam a complexidade da implementação de devices de saúde, mas também apontam para as oportunidades de inovação e melhoria contínua no setor.

(*) CEO e cofundador da Doutor Ao Vivo.

Francesa cai em golpe acreditando que estava ajudando Brad Pitt

Apesar dos alertas constantes trazidos pela mídia, a ignorância e a carência afetiva fazem com que muita gente caia em golpes aplicados via internet.

Vivaldo José Breternitz (*)

Agora, aconteceu com uma designer de interiores francesa, que a polícia daquele país vem chamando de "Anne". Ela foi vítima de um golpe sofisticado no qual foi levada a acreditar que estava em um relacionamento com o ator Brad Pitt – golpes que envolvem relacionamentos afetivos são chamados "romance scams".

Ao longo de um ano, o golpista, utilizando imagens geradas por inteligência artificial e perfis falsos em redes sociais, manipulou Anne para que ela enviasse 830 mil euros para um suposto tratamento do ator contra um câncer, que segundo o golpista estava com suas contas bancárias bloqueadas e por essa razão não poderia usar o próprio dinheiro para o "tratamento".

O golpe começou quando Anne recebeu mensagens de uma falsa "Jane Etta Pitt", e após alguns contatos com ela, passou também a falar como alguém que acreditava ser o ator. A partir dessas conversas, o "Brad Pitt", que lhe remetia fotos geradas por inteligência artificial passou a lhe enviar declarações de amor - Anne que passava por um divórcio, deixou-se envolver.



Mais tarde, o golpista passou a pedir dinheiro, pretextando necessidades médicas urgentes. Apesar das dúvidas levantadas por sua filha, Anne transferiu grandes quantias, acreditando que estava salvando uma vida.

A verdade veio à tona quando Anne viu Brad Pitt na mídia com sua parceira atual e percebeu que havia sido enganada. Buscou apoio via redes sociais, mas sua história gerou cyberbullying, incluindo postagens zombando dela feitas por diversos inter-

nautas. O assédio afetou a saúde mental de Anne e a polícia está investigando o golpe, com chances quase nulas de reaver algum dinheiro.

O caso destaca os perigos dos golpes utilizando inteligência artificial, as vulnerabilidades das pessoas e a falta de empatia de alguns.

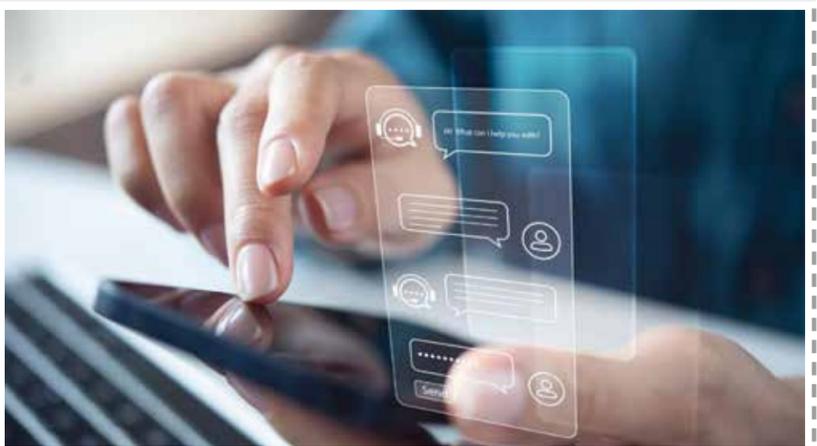
(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas – vjntz@gmail.com.

Quem deve liderar a adoção da IA nas empresas: RH ou Tecnologia?

A ascensão dos agentes de inteligência artificial (IA) está transformando a forma como empresas gerenciam operações, interagem com colaboradores e aprimoram a experiência do usuário. Mas diante desse avanço, surge um questionamento estratégico: quem lidera essa implementação – o setor de tecnologia ou o RH?

Se antes a adoção de novas tecnologias era uma atribuição exclusiva do time de TI, a introdução de agentes de IA traz um novo desafio. "Essas soluções não são apenas ferramentas operacionais, mas também agentes que interagem diretamente com pessoas, exigindo uma integração que vá além do aspecto técnico e contemple a experiência e a cultura organizacional, garantindo que a interação seja eficiente e humanizada", explica Fabio Tiepolo, CEO da PsychoAI, healthtech especializada em soluções de IA para o setor de recursos humanos e saúde.

O RH, enquanto responsável pela gestão de talentos e cultura organizacional, tem um papel fundamental na implementação dos agentes de IA. Na prática, eles podem atuar no onboarding de novos funcionários, oferecendo suporte em tempo real, enviando tutoriais e agendando reuniões introdutórias. Eles também podem auxiliar em treinamentos contínuos, respondendo dúvidas e reforçando conteúdos. Outra aplicação está na automatização de processos internos, como a resposta a perguntas frequentes sobre benefícios e folha de pagamento.



Já a área de tecnologia tem a responsabilidade de garantir que esses agentes sejam seguros, escaláveis e compatíveis com os sistemas internos. A integração com plataformas como ERPs e CRMs permite que os agentes atualizem informações automaticamente e otimizem fluxos operacionais sem interrupções. Além disso, o TI assegura conformidade com leis de proteção de dados, como a LGPD, protegendo informações sensíveis.

Para que a implementação de IA seja eficiente, especialistas apontam que a solução está na colaboração entre setores. "Nenhuma área pode liderar essa transformação sozinha. A criação de comitês que envolvam RH, TI e outras áreas estratégicas é fundamental para alinhar objetivos, esta-

belecer métricas e garantir um processo contínuo de otimização", destaca Tiepolo. Além disso, contar com parceiros especializados pode acelerar a adoção e evitar erros comuns na integração dessas ferramentas. Empresas como a PsychoAI oferecem agentes de IA pré-configurados e personalizáveis para diferentes necessidades, desde suporte técnico até gestão de bem-estar dos colaboradores.

"O futuro da inteligência artificial nas empresas não está em delegar a responsabilidade para um único setor, mas em construir pontes entre tecnologia e recursos humanos para potencializar resultados e melhorar a experiência organizacional como um todo", complementa Fabio Tiepolo.

News @TI

ricardosouza@netjen.com.br

Liderança do setor de cabeamento estruturado e data centers na América Latina

@A Panduit, fabricante norte-americana de soluções de infraestrutura elétrica e de redes, representada no Brasil pela Groz, assumiu a liderança entre os fabricantes do segmento de cabeamento estruturado e data centers na América Latina. A conclusão é do mais recente levantamento da Prensario, que anualmente analisa as movimentações do mercado. Com 35 anos de presença na América Latina, a Panduit destacou-se graças à expansão em arquiteturas hyperscale, multitenant e projetos enterprise. De acordo com a empresa, no ano passado, a companhia cresceu 9,4% em toda a região. Na análise por países, destacam-se o Brasil, com um crescimento de 70% no resultado de 2024; Chile, com ampliação de 22%, ancorada em novos showrooms e foco em setores como mineração e energia; e México, com avanço de 6,5%. Apenas em produtos de conectividade por fibra óptica, a Panduit registrou crescimento de mais de 300% em 2024 (www.panduit.com).

Duolingo lança Videochamadas alimentadas por IA no Android

@O Duolingo (NASDAQ: DUOL), a principal plataforma móvel de aprendizado do mundo, anunciou hoje a expansão das Videochamadas para dispositivos Android. Essa ferramenta inovadora de conversação com um interlocutor alimentado por inteligência artificial revolucionou o aprendizado de idiomas e agora está disponível em mais cinco línguas. As Videochamadas são o recurso mais avançado do Duolingo para preparar os alunos para conversar como na vida real. Essa função movida por IA permite que os assinantes do Duolingo Max participem de conversas espontâneas e realistas com a Lily, uma das personagens mais queridas da plataforma. Projetada para simular um diálogo natural, a novidade proporciona uma experiência interativa e personalizada de acordo com o nível de habilidade de cada pessoa. Ao conversar em um ambiente seguro com uma personagem movida por IA, os alunos se sentem mais confortáveis para praticar a fala (www.duolingo.com).

Alimentos e bebidas geram maior impacto na inflação de dezembro

A inflação acelerou em dezembro para quase todas as faixas de renda, na comparação com novembro. A exceção foi para as famílias de alta renda, com recuo de 0,64% para 0,55% de um mês para o outro

Em contrapartida, a inflação das famílias de renda muito baixa avançou de 0,26% em novembro para 0,48% em dezembro.



A inflação das famílias de renda muito baixa avançou de 0,26% em novembro para 0,48% em dezembro.

O impacto veio principalmente dos grupos alimentos e bebidas e transportes. Os dados são do Indicador Ipea de Inflação por Faixa de Renda.

No acumulado de 2024, a faixa de renda baixa registrou a maior alta inflacionária, de 5%, ao passo que o segmento de renda alta a taxa foi menos elevada, de 4,4%. Na comparação de 2024 com 2023, houve aceleração da inflação para as quatro primeiras faixas

de renda e uma desaceleração para as faixas de renda média alta e alta.

Já na comparação de dezembro de 2024 com o mesmo mês de 2023, à exceção das faixas de renda

média e média alta, todas as demais classes de renda registraram desaceleração. O impacto da alta dos alimentos no domicílio foi proporcionalmente mais forte nas classes de rendas mais baixas, dado o maior

percentual desse gasto no orçamento dessas famílias, enquanto a pressão exercida pelo grupo transportes foi mais intensa para o segmento de renda alta.

No caso dos alimentos, mesmo diante das deflações ainda mais intensas dos cereais (-0,98%), dos tubérculos (-7,2%) e dos leites e derivados (-0,63%), os efeitos da forte alta das proteínas animais, como carnes (5,3%) e aves e ovos (2,2%), além dos reajustes do óleo de soja (5,1%) e do café (5%), explicam, em grande parte, o impacto desse grupo para os segmentos das classes de rendas mais baixas em dezembro (ABR).

Revogadas as regras de fiscalização do Pix após repercussão negativa

O governo revogou o ato normativo que alterava as regras de fiscalização da Receita Federal sobre transações financeiras, após a repercussão negativa envolvendo o Pix. Segundo o especialista André Cavalcanti, sócio da Valore Contabilidade & Consultoria, "A decisão do governo visa reduzir a desinformação que gerou receios infundados sobre o Pix e o monitoramento de transações financeiras".

Com isso, as regras de fiscalização para transações acima de R\$ 5.000 para pessoas físicas, iniciadas em janeiro, deixam de valer. O Pix enfrentou uma queda histórica de 15,3% no volume de transações na primeira quinzena de janeiro, em comparação ao mesmo período de dezembro de 2024. A redução foi

impulsionada por dúvidas e informações falsas relacionadas à taxa de Pix e à regra da Receita Federal que exigia o monitoramento de transações acima de R\$ 5 mil por mês para pessoas físicas.

O governo editará ainda uma medida provisória que equipara o pagamento em Pix ao pagamento em dinheiro. A MP reforça os princípios tanto da não oneração, da gratuidade do uso do Pix, quanto de todas as cláusulas de sigilo bancário em torno do sistema, buscando evitar práticas abusivas, como a cobrança de taxas adicionais para pagamentos digitais. "Medidas como essas garantem que o Pix continue a ser uma ferramenta essencial, alinhando modernização e transparência financeira", afirma Cavalcanti.

Atividade econômica cresceu 0,1% em novembro

A economia brasileira cresceu 0,1% no mês de novembro, na comparação com outubro, informou ontem (16) o Banco Central (BC). Os dados são do Índice de Atividade Econômica do BC (IBC-Br) considerado uma espécie de prévia do Produto Interno Bruto (PIB). O índice subiu de 154 para 154,2 pontos no período, o maior nível da série histórica.

Segundo o BC, no ano o índice subiu 3,8% e, em 12 meses contados até novembro, o IBC-Br apresentou crescimento de 3,6%. No

trimestre encerrado em novembro, o indicador cresceu 0,89%, na comparação com os três meses anteriores, considerando a série já com ajuste sazonal.

Na série sem ajuste, o IBC-Br teve expansão de 5,5% no trimestre até novembro, frente ao mesmo período de 2023. O IBC-Br acompanha mês a mês a atividade econômica. O indicador traz informações sobre atividade da indústria, agropecuária comércio e serviços, entre outros e antecipa possíveis pressões inflacionárias (ABR).

Automobilismo e tecnologia: uma paixão que inspira transformação

Cesar Schmitzhaus (*)

O automobilismo sempre foi mais do que um esporte para os apaixonados por velocidade

Ele é, acima de tudo, um laboratório rico para inovações que redefinem limites e moldam o futuro, tanto do setor quanto da sociedade.

Ao revisitarmos o legado de ícones como Ayrton Senna, cuja trajetória foi recentemente retratada em uma série da Netflix, não estamos apenas exaltando seu talento ao volante, mas também refletindo sobre como sua incansável busca por excelência inspirou avanços que vão muito além das pistas. Essa conexão entre o automobilismo e a tecnologia continua a prosperar.

Mais do que um espetáculo de adrenalina, as corridas são um ambiente para a aplicação, teste e refinamento de tecnologias que, posteriormente, beneficiam a vida cotidiana e revolucionam setores inteiros. É nesse contexto que competições como a Porsche Cup, por exemplo, ganham destaque, ao unir velocidade e inovação em um palco de desafios extremos.

Desde as origens das competições, o automobilismo tem sido um campo experimental para tecnologias que hoje consideramos indispensáveis. Sistemas como freios ABS, controle de tração e avanços em aerodinâmica nasceram das demandas das pistas e, posteriormente, se tornaram padrões nos veículos do dia a dia. Essa busca incessante por eficiência, precisão e segurança reflete não apenas a necessidade de superar adversários, mas também a de atender às demandas de um mundo cada vez mais veloz e conectado.

Nos dias atuais, a integração de tecnologias de ponta, como inteligência artificial e análise avançada de dados, eleva ainda mais os padrões no automo-

bilismo. Sistemas avançados de controle, capazes de automatizar processos e fornecer insights em tempo real, tornam decisões mais rápidas e eficazes. Esses avanços não apenas otimizam o desempenho nas pistas, mas também aprimoram a interação com os fãs, trazendo novas perspectivas para a experiência do esporte.

O que mais me fascina no automobilismo é a maneira como ele reflete desafios semelhantes aos enfrentados em outros contextos, como no mundo corporativo. Assim como um piloto precisa tomar decisões críticas em frações de segundo, organizações em diferentes setores enfrentam a necessidade de reagir rapidamente a mudanças. Processos automatizados, decisões baseadas em dados e uma cultura de inovação são diferenciais decisivos tanto nas pistas quanto fora delas.

Essa sinergia entre tecnologia e desempenho esportivo nos ensina lições valiosas sobre como a inovação pode transformar indústrias e a vida das pessoas. O que é testado e aperfeiçoado nas pistas frequentemente serve de modelo para estratégias em contextos completamente distintos. Criar ambientes em que decisões informadas, ágeis e confiáveis sejam possíveis não é apenas um desejo, mas uma necessidade para alcançar o sucesso sustentável.

O automobilismo transcende sua definição como esporte. Ele é uma poderosa metáfora para o espírito humano: a constante busca por superar limites e encontrar novas maneiras de vencer. Seja nas curvas de alta velocidade ou nos desafios dinâmicos do cotidiano, a tecnologia permanece como o fio condutor que nos permite alcançar resultados surpreendentes.

E essa jornada, assim como no automobilismo, está apenas começando.

(*) - É Diretor de Tecnologia e Inovação da Teltec Solutions (<https://teltecsolutions.com.br/>).

Empresas & Negócios

www.netjen.com.br

NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A - Curso para Empreendedores

Pessoas maiores de 16 anos que desejam abrir o próprio negócio ou que já são empreendedores terão acesso a uma nova oportunidade de capacitação. O curso gratuito 'Fábrica de Negócios', iniciativa da Agência São Paulo de Desenvolvimento (Ade Sampa) está abrindo 390 vagas distribuídas em diferentes regiões da cidade. As aulas, com início em 10 de fevereiro, acontecerão em diversos espaços da cidade. Ao longo do ano, somando todas as edições, serão disponibilizadas 5.100 vagas. Saiba mais em: (<https://adesampa.com.br/cursos/>).

B - Setor Farmacêutico

Entre os dias 18 e 20 de março, no Expo Center Norte, em São Paulo, acontece a 19ª edição Conexão Farma 2025, reunindo profissionais, distribuidores, indústrias e varejistas promovido pela Abradilan, com mais de 170 expositores trazendo soluções inovadoras para o mercado. Serão apresentados temas sobre como adaptar a farmácia do presente ao futuro, levando em consideração aspectos estratégicos, de processos e o envolvimento das pessoas. Saiba mais: (<https://www.abradilan.com.br/conexao-farma-25/>).

C - Iniciativas Culturais

O Prêmio Governador do Estado para as Artes 2025 inicia mais cedo a sua primeira etapa, recebendo indicações do público geral. Qualquer pessoa pode indicar iniciativas culturais realizadas no estado, no ano de 2024. Serão, ao todo, 12 prêmios em dinheiro, no valor de R\$ 35,5 mil cada. As categorias: Arte para crianças; Artes Visuais; Audiovisual; Circo; Dança; Incentivo à leitura; Iniciativas culturais - Setor Público; Iniciativas culturais - Terceiro Setor; Museus e centros culturais; Música; Teatro; Valorização do patrimônio cultural; e Instituição Cultural. Confira em: (<https://www.cultura.sp.gov.br/premio-governador-do-estado/>).

D - Design e Tecnologia

Nos próximos dias 21 e 22, no Centro de Eventos Fiergs, em Porto Alegre, acontece a '31ª edição do Inspiramais', salão que lançará mais de mil materiais inovadores e sustentáveis para as indústrias de calçados, confecções, tapeçaria automotiva, móveis e bijuterias. A novidade no rol dos espaços será o Open Design Independente, com foco em negócios B2C, ou seja, voltado para o consumidor final, proporcionando contato com produtos de alta qualidade, produzidos no Brasil por pequenos empreendedores. Saiba mais: (<https://www.inspiramais.com.br/>).

E - Parcerias Estratégicas

A inovação aberta, estratégia que conecta empresas, startups, universidades e centros de pesquisa, em busca de soluções conjuntas, vem ganhando cada vez mais força no Brasil. Para ajudar as empresas a entenderem todas as vantagens dessas parcerias estratégicas, a G.A.C. Brasil, consultoria de inovação que faz parte do G.A.C. Group, acaba de lançar um e-book gratuito sobre o tema. O material faz uma análise das vantagens e fornece dicas para implementação da inovação aberta. O guia pode ser baixado no link (<https://www.group-gac.com.br/e-book-inovacao-aberta/>).

F - Empreendedorismo Social

Jovens que estão promovendo mudanças em suas escolas ou comunidades têm agora a oportunidade de ampliar seu impacto e inspirar outras pessoas a agir. A Ashoka, organização pioneira no campo do empreendedorismo social, vai reconhecer novos Jovens Transformadores em 2025 e convida pessoas entre 13 e 19 anos a integrar um movimento global onde todos praticam a empatia e se reconhecem como agentes de mudança. Inscrições e mais informações, acesse: (<https://www.ashoka.org/pt-br/program/jovens-transformadores-ashoka>).

G - Padeiros e Confeiteiros

Até o próximo dia 29, jovens de baixa renda de 18 a 29 anos podem se inscrever para as novas turmas de 'De Grão em Pão', projeto da Fundação Bunge que oferece cursos gratuitos de panificação e confeitaria. Neste ano, além de São Paulo, Duque de Caxias (RJ) e Recife, a iniciativa chega a duas novas cidades: Brasília e Belo Horizonte, com turmas específicas para cada uma das especializações, em parceria com o Senai. Para concorrer a uma vaga, os interessados devem preencher o formulário referente à sua cidade disponível no site (<https://fundacaobunge.org.br/>).

H - Exportação de Veículos

O portfólio da Volkswagen do Brasil também é um grande sucesso na América Latina. Destaque perante o mercado, a Volks exportou 90.142 unidades em 2024, um número 43% maior do que o volume de embarques da marca em 2023 (62.834 unidades). No mesmo período, as exportações de veículos leves no setor automotivo brasileiro caíram 1,6%. O resultado positivo consolida a vocação da Volkswagen como a maior exportadora do setor automotivo brasileiro, com mais de 4,3 milhões de unidades já embarcadas em seu histórico.

I - Megafone de Ouro

As campanhas e ações para marcas e as agências e profissionais que mais se destacaram no último ano já podem ser indicados para a edição de 2025 do Prêmio Live, um dos mais prestigiados do mercado de brand experience da América Latina. Podem participar cases realizados por empresas de Live Marketing e Brand Experience entre 01/01/2024 e 31/03/2025, bem como agências e profissionais que forem diretamente indicados pelo mercado, para concorrerem ao disputado Megafone de Ouro. Saiba mais: (<https://premiolive.com/login>).

J - Movimento nos Aeroportos

A Aena, operadora aeroportuária do Brasil, alcançou um marco histórico em 2024, registrando um recorde de mais de 438 milhões de passageiros em sua rede global de aeroportos. Nos 17 aeroportos administrados pela empresa, foram mais de 43,3 milhões de passageiros movimentados, um crescimento de 5,6% em relação ao ano anterior. Foram mais de 480 mil pousos e decolagens, alta de 5%. Em média, os aeroportos administrados pela concessionária no Brasil movimentam cerca de 120 mil passageiros e realizam 1.315 voos diariamente.



Carol Olival (*)

Economia da Criatividade #FullSailBrazilCommunity

Como Criar Metas de Marketing Educacional Realistas e Impactantes em 2025

Tudo início de ano traz consigo uma oportunidade valiosa: o momento de olhar para trás, reavaliar estratégias e traçar novos caminhos. No mercado educacional, marcado por constantes mudanças e sazonalidade, a criação de metas claras e bem estruturadas pode fazer toda a diferença no alcance dos resultados.

Ao longo da minha trajetória no marketing educacional, uma lição se destacou: metas sem um planejamento adequado são apenas intenções. Já vi instituições desperdiçarem esforços com campanhas genéricas ou sem direcionamento claro, enquanto outras prosperaram ao definir objetivos bem delimitados e mensuráveis. Em 2025, minha recomendação é que as metas sejam tratadas como pilares estratégicos que sustentam todas as ações.

O Poder da Metodologia SMART

Para transformar metas em conquistas, uma ferramenta que sempre recomendo é a metodologia SMART. Ela ajuda a estruturar objetivos que sejam Específicos, Mensuráveis, Atingíveis, Relevantes e Temporais. Vamos explorar como aplicá-la no contexto do marketing educacional:

- **Específicas:** Metas vagas, como "queremos mais alunos", não funcionam. Em vez disso, defina objetivos detalhados, como "aumentar a captação de leads interessados em

cursos de tecnologia". Quanto mais específico, melhor será o direcionamento da equipe.

- **Mensuráveis:** Para acompanhar o progresso, as metas precisam ser quantificáveis. Um exemplo seria "aumentar a captação de leads em 20% no primeiro trimestre". Isso permite avaliar resultados com clareza e ajustar as estratégias, se necessário.
- **Atingíveis:** Ambição é importante, mas as metas precisam ser realistas. Se sua instituição nunca investiu em marketing digital, por exemplo, não faz sentido esperar um crescimento de 200% na captação de alunos em três meses. Comece com passos consistentes.
- **Relevantes:** Cada meta deve estar alinhada aos objetivos gerais da instituição. Se a prioridade é melhorar a retenção de alunos, foque em campanhas que promovam o engajamento e a satisfação dos estudantes atuais.
- **Temporais:** Metas sem prazos perdem força. Estabeleça cronogramas específicos, como "até o final de março, aumentar em 30% o engajamento nas redes sociais". Isso mantém o time focado e motivado.

Exemplos Práticos

Recentemente, trabalhei com uma instituição que desejava aumentar as matrículas em cursos noturnos,

algo que não vinha recebendo tanta atenção. Aplicando a metodologia SMART, definimos a meta: "Aumentar as matrículas nos cursos noturnos em 15% até o final do segundo semestre". A partir disso, criamos uma campanha focada em mostrar os benefícios da flexibilidade para quem trabalha durante o dia, com anúncios direcionados no Instagram e workshops gratuitos para interessados. O resultado? Metas não apenas alcançadas, mas superadas.

Transformando Ideias em Ações

Planejar metas pode parecer um desafio, mas é o alicerce para um ano de sucesso. O marketing educacional não é sobre apenas "fazer mais"; é sobre fazer melhor. Em 2025, convido você a transformar ideias em ações práticas, baseadas em metas bem definidas e estratégias ajustáveis.

Lembre-se: as metas são o norte que guia nossas iniciativas, mas a flexibilidade e o aprendizado contínuo são os ventos que impulsionam nossa jornada. O futuro é promissor, e o planejamento é o primeiro passo para alcançá-lo. Vamos juntos?

(*) - 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

A cooperação molda o destino das nações

Ao longo da história, a capacidade humana de cooperar em grande escala definiu o progresso das civilizações. Desde tribos nômades até impérios globais, a chave para a sobrevivência sempre foi a organização eficiente de pessoas em torno de objetivos comuns.

"Contrariando expectativas, não foi o direito, a sociologia ou a economia que mais contribuiu para a cooperação humana, mas sim a administração", afirma Stephen Kanitz (*). De pequenas oficinas a conglomerados internacionais, a arte de gerir pessoas e recursos permitiu que sociedades prosperassem.

Por mais de dois milênios, o número médio de trabalhadores em uma fábrica de arados era de apenas 10 pessoas. Somente em 1820 esse número subiu para 100, e até 1950, chegou a 500. Hoje, empresas globais contam com até 2,3 milhões de funcionários, unidos por um propósito comum.

Kanitz explica que esse avanço foi possível graças à administração profissional, que transformou pessoas desconhecidas em equipes produtivas. Esse modelo rompeu com o antigo formato de empresas familiares, baseadas em vínculos pessoais e laços de sangue. Apesar disso, a importância da administração ainda é subestimada.

Economistas seguem exaltando a "mão invisível" de Adam Smith, ignorando a "mão visível" do administrador — conceito central no clássico "The Visible Hand", de Alfred Chandler. Infelizmente, essa obra nunca foi traduzida para o português, limitando seu impacto no Brasil.

Em Sapiens - Uma Breve História da Humanidade, Yuval Harari argumenta

que a capacidade de cooperação em grande escala é uma das principais razões para o sucesso da espécie humana. Ele atribui essa capacidade a estruturas sociais, narrativas compartilhadas e sistemas de crenças, como religiões, mitos e instituições políticas.

No Brasil, essa ausência de valorização histórica resultou em políticas econômicas mal implementadas. Em 1945, durante o governo de Getúlio Vargas, escolas de administração foram desativadas, privando o país de uma formação sólida nessa área. Como consequência, a economia nacional foi moldada por pequenas empresas familiares, nas quais a gestão formal nunca foi uma prioridade.

Isso impediu a formação de grandes corporações brasileiras competitivas no mercado global. "O Brasil não é o país da cooperação em larga escala, mas sim do cada um por si", afirma Kanitz. Enquanto o direito definiu regras sociais e a engenharia facilitou a interação entre humanos e máquinas, a administração continua sendo negligenciada no Brasil. Sem grandes multinacionais próprias, o país depende de commodities como soja e minério.

Kanitz argumenta que uma política econômica ancorada na administração pode corrigir esse curso. Para ele, uma economia de mercado eficiente precisa de gestores qualificados tanto quanto de liberdade econômica.

"O futuro do Brasil depende de um resgate da ciência da administração como motor de empresas mais competitivas e uma sociedade mais cooperativa no cenário global", finaliza.

(*) - É Mestre em administração por Harvard e bacharel em Contabilidade pela USP.

Promoções impulsionam vendas, mas tecnologia potencializa resultados

Estudo da Relex Solutions, em parceria com a Incisiv, revela que, embora as promoções com preços atrativos já garantam boas vendas, muitas empresas ainda não aproveitam as tecnologias disponíveis para maximizar seus resultados.

O relatório, intitulado "De fragmentados a unificados: por que os varejistas precisam integrar suas capacidades de preços e promoções" (original em inglês: From Fragmented to Unified: Why retailers need to integrate their pricing & promotions capabilities), analisa as estratégias do varejo global e aponta soluções para o mercado latino-americano.

O estudo destaca que, em um cenário de inflação crescente e incertezas econômicas, os consumidores estão cada vez mais propensos a buscar promoções, priorizando a economia em vez de gastar grandes valores.

Como resultado, as promoções se tornaram decisivas para o desempenho do setor. Em 2023, essas ações de marketing ajudaram os varejistas a gerar US\$ 1 trilhão em vendas, com 20,6% das vendas no mercado americano e 19,4% nas vendas europeias sendo impulsionadas por promoções.

Contudo, apesar dos impactos positivos, apenas 12% dos varejistas utilizam tecnologias avançadas para o gerenciamento de preços e promoções, e 37% ainda



freemove_CANVA

dependem de planilhas e sistemas legados. O relatório sugere que a adoção de novas tecnologias pode liberar um potencial de lucro significativo para os varejistas. O estudo aponta que algumas das funções que podem ser automatizadas incluem a comunicação de mudanças de preço, a implementação consistente de preços em todos os canais e a manutenção de coerência em todos os pontos de contato com o cliente.

Entre os maiores obstáculos encontrados estão a baixa qualidade dos dados e a resistência cultural à adoção de novas tecnologias. "Sem dados precisos e unificados, os varejistas não conseguem formular estratégias promocionais eficazes. A resistência à mudança de sistemas legados é um desafio adicional.

A solução precisa vir de cima, com executivos dispostos a investir em inovações tecnológicas que tragam automação e IA", afirma Jeff Bulger, Diretor Estratégico da RELEX Solutions. De acordo com

o estudo, mais da metade dos executivos entrevistados planejam manter suas estratégias promocionais atuais, mas mais de 30% já indicam intenção de antecipar o aumento do foco em promoções.

Contudo, é fundamental substituir a tecnologia para análise de dados, algoritmos e IA criando modelos capazes de atender às necessidades do consumidor e compreender a complexidade da cadeia de suprimentos. O relatório também aponta que a Inteligência Artificial pode oferecer soluções valiosas para o varejo, como a sincronização de preços e promoções, a redução de intervenção manual e a minimização de erros, além de melhorar a precisão nas previsões e no gerenciamento de estoques.

"Ao garantir que suas equipes trabalhem com objetivos alinhados, os varejistas podem gerar até US\$ 450 bilhões em vendas incrementais", conclui o estudo. -Fonte e outras informações: (https://www.relexsolutions.com/customers/)

BMG LEASING S.A. – ARRENDAMENTO MERCANTIL

ATA DE ASSEMBLEIA GERAL EXTRAORDINÁRIA REALIZADA EM 21 DE OUTUBRO DE 2024
Data, hora, local: 21.10.2024, 09:30hs, na sede social, Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, 1.830, Sala 101, Parte, Bl 01, Condomínio Edifício São Luiz, São Paulo/SP.
Convocação: Editais de convocação publicados no jornal "Empresas & Negócios", nas edições dos dias 11, 12 e 15.10.2024.
Presenças: acionistas titulares de 99,99% das ações representativas do capital social.
Mesa: Presidente: Marco Antonio Antunes, Secretária: Luciana Buchmann Freire.
Deliberações aprovadas: 1. A exclusão do conteúdo do Artigo 17, do Estatuto Social, uma vez que a vedação não constante tem como base disposições previstas na Resolução CMN nº 980, de 13.12.1984, já revogada.
2. A reforma parcial do Artigo 30 do Estatuto Social, a fim de excluir a referência expressa à Resolução CMN nº 980, de 13.12.1984.
3. A consolidação do Estatuto Social.
4. A eficácia das deliberações acima está condicionada à homologação do presente ato pelo Banco Central do Brasil.
Encerramento: Nada mais.
Acionistas Presentes: Banco Bmg S.A. (por Flávio Pentanga Guimarães Neto e João Guilherme de Andrade So Conselho), Espólio de Flávio Pentanga Guimarães (por Eduardo Fiorucci Vieira e Samia Borella Houzaj), Regina Annes Guimarães (por Eduardo Fiorucci Vieira e Samia Borella Houzaj), Ricardo Annes Guimarães (por Eduardo Fiorucci Vieira e Samia Borella Houzaj), Antonio Mourão Guimarães Neto (por Eduardo Fiorucci Vieira e Samia Borella Houzaj), JUCESP nº 4.772/75-8 em 13.01.2025, Aloizio E. Soares Junior - Secretário Geral em Exercício.
Anexo I - Estatuto Social. Capítulo I - Da Denominação, Sede e Duração. Artigo 1º - BMG Leasing S.A. - Arrendamento Mercantil reger-se-á pelo presente Estatuto e pelas disposições legais aplicáveis. Artigo 2º - A Companhia terá sede e foro no São Paulo/SP, na Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, nº 1830, Sala 101, Parte, Bloco 01, Condomínio Edifício São Luiz, CEP 04543-000, Bairro Vila Nova Conceição.
§ Único - A Companhia poderá participar de sociedades, inclusive subsidiárias, no país ou no exterior, visando ao incremento de seus objetivos sociais.
Artigo 3º - O prazo de duração da sociedade é indeterminado.
Capítulo II - Dos Objetivos em Geral. Artigo 4º - A Companhia terá como objetivo social exclusivo a prática das operações de arrendamento mercantil definidas na Lei nº 6.099 de 12.09.74, observadas as disposições das legislações em vigor.
Capítulo III - Capital e Ações. Artigo 5º - O capital social da Companhia, totalmente subscrito e integralizado, é de R\$ 760.000.000,00, representado por 548.028.288 ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal.
Artigo 6º - Cada ação terá direito a um voto nas deliberações das Assembleias Gerais.
Artigo 7º - As ações sempre serão emitidas depois de inteiramente integralizadas sendo permitida a emissão de títulos múltiplos.
Artigo 8º - O desdobramento de títulos múltiplos será efetuado por preço não superior ao custo, e nada impedirá ou dificultará a livre negociação de ações, a qualquer tempo.
Artigo 9º - É fixado em 60 dias o prazo para pagamento de dividendos aprovados na Assembleia Geral e distribuição de ações provenientes do aumento do capital, contados da data da publicação da respectiva ata.
Artigo 10 - Os títulos, cotações e certificados de ações, deverão ser assinados por dois diretores ou por um diretor juntamente com Procurador devidamente autorizado.
Capítulo IV - Da Administração. Artigo 11 - A administração da Companhia compete a uma diretoria composta de 2 (dois) a 6 (seis) diretores sem designação especial, eletos e destituíveis a qualquer tempo pela Assembleia Geral.
A remuneração dos diretores será fixada pela Assembleia Geral, levando em conta os critérios da Lei.
Artigo 12 - Além das atribuições previstas em Lei, compete ainda aos diretores: (i) reunir-se sempre que os interesses sociais o exigirem, mediante convocação de qualquer um dos diretores; (ii) planejar, coordenar, dirigir e administrar todas as atividades da Companhia, exercendo as funções executivas e decisórias; e (iii) exercer a supervisão geral de todos os negócios da Companhia, coordenando e orientando suas atividades.
Artigo 13 - O prazo de gestão dos diretores será de 3 anos, podendo ser reeleitos.
§ Único - Findo o mandato, os diretores permanecerão no exercício de seus cargos até a investidura dos novos eleitos.
Artigo 14 - Nos atos e operações que envolvem a responsabilidade da Companhia, esta será representada por dois diretores, em conjunto ou por um diretor conjuntamente com um procurador munidos dos poderes necessários, ou ainda por 02 (dois) procuradores, em conjunto munidos dos poderes necessários.
Artigo 15 - Na constituição de procuradores, a Companhia será representada por 02 (dois) diretores.
Artigo 16 - As procurações outorgadas pela Companhia especificarão os poderes concedidos e o prazo de duração do mandato.
§ Único - Em caráter excepcional a Companhia poderá ser representada por um único procurador ou diretor, outorgado o mandato ou poder sempre específico para cada caso, mediante prévia deliberação da diretoria.

Tecnologia acessível, pensada para MEIs, facilita a gestão de estoque

No Brasil, 29% dos MEIs encerram suas atividades após cinco anos. Dentre as principais causas de fracasso estão a falta de planejamento, deficiências na gestão, como no controle de estoque, por exemplo, e o próprio comportamento empreendedor. Para manter a continuidade dos negócios, a gestão de estoque é um componente crucial.

negócio e do controle de estoque, permitindo que os empreendedores gerenciem suas mercadorias de forma eficiente, acompanhem as vendas em tempo real e tomem decisões informadas sobre reposição de produtos.

Um controle eficiente é aquele que permite que o empreendedor registre todas as entradas e saídas de produtos, evitando excessos ou faltas que possam comprometer suas operações. Além disso, a prática auxilia na organização do espaço físico e na previsão de demandas futuras, otimizando recursos e aumentando a produtividade.

Com ferramentas tecnológicas, é possível reduzir erros manuais, que podem gerar perdas de até 10% do faturamento anual, e otimizar os processos operacionais, economizando tempo e recursos e facilitando o gerenciamento. Além disso, práticas como o método PEPS (primeiro que entra, primeiro que sai), que prioriza o uso dos itens mais antigos para evitar perdas e desperdícios, são essenciais para garantir qualidade e organização no armazenamento. É recomendável também:

“Falamos de algo simples, mas essencial, pois a falta de controle de estoque pode levar a investimentos desnecessários e perdas financeiras, especialmente para MEIs que possuem recursos limitados”, afirma Tiago Garbim, CEO da Wevy. Estudos mostram que até 46% das pequenas empresas que adotam soluções tecnológicas melhoram sua lucratividade em menos de um ano, enquanto 80% relatam maior satisfação dos clientes devido à disponibilidade de produtos no estoque.

Estabelecer níveis mínimos de estoque para prevenir escassez ou excesso; Observar o mercado: prever tendências e ajustar campanhas promocionais e estratégias de vendas; Utilizar relatórios e dashboards: disponíveis em ferramentas como o Jarbas, que fornecem uma visão clara sobre as movimentações de estoque e desempenho das vendas.

Felizmente, a tecnologia tem se mostrado uma grande aliada dos MEIs nesse aspecto. Aplicativos como o Jarbas oferecem soluções práticas e acessíveis para a gestão do

“Graças a soluções tecnológicas acessíveis e estratégias adequadas, é possível transformar desafios em oportunidades e assegurar o sucesso do negócio”, finaliza Garbim. - Fonte: (https://www.jarbas.app/).

Campi Participações S.A.

CNPJ/ME nº 05.167.738/0001-61 - NIRE nº 35.300.190.831
Ata de Assembleia Geral Extraordinária de Dissolução, Liquidação e Extinção
Realizada em 31 de Outubro de 2024
Ao 31º (trigésimo primeiro) dia do mês de outubro de 2024, às 15:00 horas, na sede da sociedade Campi Participações S.A., localizada na Rua Jandiatuba, nº 506, Conjunto 305-F, Vila Andrade, na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, CEP 05716-150 (“Companhia”), reuniram-se todos os acionistas da Companhia para realizarem a Assembleia Geral Extraordinária. Em conformidade com o Estatuto Social, assumiu a presidência da mesa a Sra. Telma Nascimento Pontes, Diretora Presidente da Companhia, que convidou a mim, Dulceilton José Dias Meira, para secretariar os trabalhos. Assim, constituída a mesa e, por estarem presentes os acionistas representando a totalidade do capital social, conforme assinaturas apostas no “Livro de Registro de Presença dos Acionistas”, a Sra. Presidente deu início aos trabalhos declarando instalada a Assembleia Geral Extraordinária, esclarecendo que dado o comparecimento de todos os acionistas, ficavam dispensadas as formalidades legais de publicação dos editais de convocação, consoante o disposto no parágrafo 4º do artigo 124 da Lei 6.404/1976, conforme alterada. A seguir, a Sra. Presidente informou que a Assembleia Geral Extraordinária tinha por finalidade discutir, deliberar e aprovar acerca: (i) da dissolução da Companhia; (ii) da nomeação do liquidante; (iii) a instalação do Conselho Fiscal; (iv) da destinação do patrimônio social; e (v) da extinção da Companhia. Foi então deliberado por unanimidade, sem ressalvas, ou reservas, o seguinte:
I - Em razão da ausência dos acionistas nas manifestações das atividades da Companhia, os acionistas aprovaram a dissolução da Companhia. A Companhia constituída em 30/04/2002, encerra suas atividades, portanto, nesta data; (ii) foi nomeada, neste ato, Telma Nascimento Pontes, brasileira, divorciada, secretária, portadora da Cédula de Identidade RG nº 10.383.666-4 SSP/SP, inscrita no CPF/ME sob o nº 053.981.168-86, domiciliada na Rua Jandiatuba, nº 630, conjunto 305, Vila Andrade, na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, CEP 05716-150, como liquidante da Companhia, a qual ficará responsável pela guarda dos livros e documentos da Companhia durante o prazo legal, cabendo à liquidante promover a baixa e os cancelamentos dos registros existentes, deixando-os sempre à disposição para eventuais verificações, tanto dos acionistas, como da fiscalização por parte dos órgãos da administração pública. A liquidante terá as competências e atribuições previstas na legislação aplicável. A liquidante ora nomeada declara, sob as penas da lei, que não está impedida de exercer a função de liquidante da Companhia, seja por determinação de lei especial ou em virtude de condenação criminal ou, ainda, por se encontrar sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública ou a propriedade; (iii) a não instalação de Conselho Fiscal; (iv) a liquidante ora nomeada declara que não há qualquer débito, dívida ou passivo pendente da Companhia perante quaisquer terceiros e que as obrigações da Companhia encontram-se devidamente e integralmente quitadas nesta data. Foram apresentadas pela liquidante as contas da Companhia, as quais foram aprovadas e ratificadas a distribuição dos lucros acumulados da Companhia em maio de 2024. O capital social atual da Companhia perfaz o valor total de R\$ 607.200,00 (seiscentos e sete mil e duzentos reais), totalmente subscrito e integralizado em moeda corrente nacional. Procedida à liquidação da Companhia, apurou-se o patrimônio líquido no valor de R\$ 1.901.350,00 (um milhão, novecentos e um mil, trezentos e cinquenta reais) e os acionistas da Companhia recebem, neste ato, por saldo de seus haveres, as seguintes importâncias: no valor de R\$ 1.901.349,80 (um milhão, novecentos e um mil, trezentos e quarenta e nove reais e oitenta centavos) à acionista Candia Gavazzi, e no valor de R\$ 0,20 (vinte centavos de reais) à acionista Telma Nascimento Pontes; e (v) diante das deliberações acima, os acionistas declararam definitivamente encerradas as atividades da Companhia, tendo aprovado a dissolução, liquidação e extinção da Companhia, para todos os efeitos e fins de direito e outorgante entre si e a Companhia a mais ampla, plena e rasa quitação. Nada mais havendo a ser tratado, foi a presente ata lavrada e depois de lida e aprovada, foi assinada por todos os acionistas. Confere com a original lavrada no Livro de Atas de Assembleias da Companhia. Mesa: Telma Nascimento Pontes - Presidente da Assembleia, Dulceilton José Dias Meira - Secretária da Assembleia. Liquidante: Telma Nascimento Pontes. Acionistas: Candia Gavazzi, Telma Nascimento Pontes, Visto do Advogado: Maria do Carmos dos Santos - OAB/SP nº 75990 - CPF/MF nº 655.301.798-00. JUCESP nº 469.470/24-0 em 27.12.2024. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral em Exercício.

SDL Eletro Eletrônica Ltda - EPP

CNPJ nº 11.354.726/0001-49 - NIRE nº 35223677450
Alteração de Contrato Social
Pelo presente instrumento, Lillian Maria de Lima, RG nº 34.440.570-9 SSP/SP, CPF/MF nº 315.768.018-88, na qualidade de Sócia administradora da Sociedade, RESOLVE deliberar a presente Alteração de Contrato Social, em conjunto com: Alamo Eletro Eletrônica Ltda., CNPJ/ME nº 22.329.319/0001-06, representada por Katia de Paula, CPF/MF nº 136.280.778-85 e RG nº 22.153.239-0 SSP/SP. Nos termos da Lei nº 10.406/2002 (“Código Civil”) e da Lei nº 6.404/1976 (“Lei das S.A.”), mediante as condições estabelecidas nas cláusulas seguintes:
I - Cisão Parcial: Decide a sócia, Sra. Lillian Maria de Lima, aprovar a Proposta de cisão parcial da SDL Eletro Eletrônica Ltda. (“CINDIDA”), nos termos do artigo 1.113 e seguintes do Código Civil e do artigo 223 e seguintes da Lei das S.A., vertendo-se parte seu patrimônio para a sociedade Alamo Eletro Eletrônica Ltda. (“CINDENDA”), estando a referida sociedade e sua sócia administradora, Katia de Paula (acima qualificada), de pleno acordo com a presente operação societária. A Administradora da Sociedade, Sra. Lillian Maria de Lima, está, portanto, autorizada a praticar todos os atos da cisão, nos termos da lei.
II - Nomeação do perito e aprovação do laudo de avaliação pela cindenda: O elemento patrimonial da operação vem a ser uma parcela do patrimônio da CINDIDA, representado por ativos intangíveis que fazem parte da conta de ativos não circulantes da CINDIDA. A avaliação do patrimônio a ser transferido a CINDENDA teve como base o valor de mercado dos ativos a serem transferidos (artigo 224, § 3º da Lei das S.A.). A CINDENDA, por este ato, formaliza a nomeação da empresa de perícia contábil especializada Four Kings Serviços Contábeis Ltda., CRC/SP nº 2SP030979/O-1, CNPJ/ME nº 17.820.836/0001-35, representada por seu perito responsável, Sr. Denis Conde Maciel de Almeida, CRC/SP sob nº 1SP289182 e CPF/MF nº 349.623.998-02, a qual realizou a avaliação contábil do patrimônio a ser cindido, bem como a avaliação do valor de mercado dos referidos ativos e emitiu, em 31 de outubro de 2024, o respectivo Laudo de Avaliação, Anexo I ao presente ato societário. Ato contínuo, após ter recebido e analisado o Laudo de Avaliação do patrimônio da CINDIDA a ser vertido com a presente cisão, a Sra. Katia de Paula, sócia administradora da CINDENDA, APROVOU, sem qualquer restrição, observação ou condição, o Laudo de Avaliação apresentado pela empresa de perícia contábil Four Kings Serviços Contábeis Ltda. (acima qualificada), tendo avaliado o valor total do patrimônio da CINDENDA em R\$640.286,00.
III - Aumento do capital social com subscrição e integralização: Considerando que parcela do patrimônio da Sociedade CINDIDA será vertido para a sociedade CINDENDA, para compensar esta operação, a Sra. Lillian Maria de Lima, sócia administradora, decide aprovar o aumento do capital social da Sociedade SDL Eletro Eletrônica Ltda., em R\$50.000,00, com a subscrição e integralização de 50.000 quotas, no valor unitário de R\$ 1,00, totalizando R\$450.000,00, totalmente integralizado neste ato, em moeda corrente nacional, razão pela qual a Clausula Terceira de seu Contrato Social passara a ser lida, doravante, com a seguinte redação: “CLAUSULA TERCEIRA - O capital social é de R\$450.000,00, dividido em 450.000 quotas no valor unitário de R\$1,00, totalmente subscrito e integralizado, neste ato, em moeda corrente nacional, como segue:
Sócio - Quotas - Valor (em R\$): Lillian Maria de Lima - 450.000 - 450.000,00; TOTAL - 450.000 - 450.000,00.
IV - Ausência de solidariedade da sociedade cindenda: Em virtude da aprovação da operação de cisão parcial da CINDIDA, SDL Eletro Eletrônica Ltda., a ora CINDENDA, Alamo Eletro Eletrônica Ltda., por sua sócia administradora Katia de Paula, declara estar de pleno acordo em absolver uma parcela do patrimônio da CINDIDA, que foi avaliada e aprovada em R\$ 640.286,00, desprezando-se os 0,88, comprometendo-se a fazer o aporte de referido valor no capital social da CINDENDA, em moeda corrente nacional, correspondente aos ativos intangíveis (atestados de capacidade técnica e contratos públicos) ora transferidos, estando cliente e de acordo que, nos termos do Parágrafo Único do artigo 233 da Lei das S.A., a Alamo Eletro Eletrônica Ltda., destinatária do acervo a ser transferido, será responsável apenas pelas obrigações que lhe forem transferidas com o patrimônio vertido, sem solidariedade com a CINDIDA, estando a SDL Eletro Eletrônica Ltda., por sua sócia administradora Lillian Maria de Lima, plenamente cliente e de acordo, assegurando-se, contudo e sobretudo, o direito dos credores desta, seguindo-se o procedimento descrito no aludido dispositivo legal.
V - Consolidação do contrato social: Em face das alterações acima, fica aprovada a cisão parcial, alteração e consolidação do contrato social da SDL Eletro Eletrônica Ltda., ora CINDIDA, nos termos do Código Civil e da Lei das S.A. E, por ter assim deliberado e aprovado, a sócia única assina o presente em 3 vias de igual teor e forma. São Paulo, 6 de novembro de 2024. Lillian Maria de Lima. Juceesp nº 466.248/24-6 em 19/12/2024. Marina Centurion Dardani - Secretária Geral em Exercício.

Cardif do Brasil Vida e Previdência S.A.

CNPJ/ME nº 03.546.261/0001-08 - NIRE: 35.300.175.051
Ata da Reunião do Conselho de Administração Realizada em 11 de Outubro de 2024
1. Data, Hora e Local: Em 11 de outubro de 2024, às 09:00 horas, na sede social da Cardif do Brasil Vida e Previdência S.A. (“Companhia”), localizada na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, nº 1.909, Torre Sul, 7º e 8º andares, conjuntos 718 e 81, parte, Vila Nova Conceição, Condomínio São Paulo Corporate Towers, CEP 04.543-907.
2. Convocação e Presença: Convocação dispensada, tendo em vista a presença da totalidade dos membros efetivos do Conselho de Administração, quais sejam: Sr. Francisco Javier Valenzuela Cornejo (representado por seu procurador, Sr. Renato Alessandrí Alves Oliveira), Sra. Ana Angelova Dezier e Sra. Sheyna Hakim.
3. Composição da Mesa: Sr. Francisco Javier Valenzuela Cornejo (representado por seu procurador, Sr. Renato Alessandrí Alves Oliveira), Presidente; e Sra. Ana Paula Schmidt, Secretária.
4. Ordem do Dia: (a) Formalizar a ciência do Conselho de Administração da Companhia (“Conselho”) do Relatório Semestral de Ouvidoria referente ao 1º Semestre de 2024; e, ainda (b) a aprovação da publicação da ata na forma de extrato.
5. Deliberações: Analisada e debatida a matéria constante da Ordem do Dia, foi deliberado pelos membros do Conselho de Administração, por unanimidade de votos e sem quaisquer restrições ou ressalvas: (a) Ciência do Relatório Semestral de Ouvidoria referente ao 1º Semestre de 2024 e ainda; (b) aprovar a publicação desta Ata de Reunião na forma de extrato.
6. Encerramento: Nada mais havendo a ser tratado, foram encerrados os trabalhos e lavrada esta ata, a qual, após lida, achada conforme, foi por todos assinada. São Paulo, 11 de outubro de 2024. Mesa: Francisco Javier Valenzuela Cornejo (p.p. Renato Alessandrí Alves Oliveira) - Presidente da Mesa; Ana Paula Schmidt - Secretária da Mesa. Conselheiros Presentes: Francisco Javier Valenzuela Cornejo (p.p. Renato Alessandrí Alves Oliveira); Ana Angelova Dezier; Sheyna Hakim. JUCESP nº 22.715/25-6 em 14/01/2025. Aloizio E. Soares Junior - Secretário Geral em Exercício.

Cardif do Brasil Seguros e Garantias S.A.

CNPJ/ME nº 08.279.191/0001-84 - NIRE: 35.300.334.311
Ata da Reunião do Conselho de Administração Realizada em 11 de Outubro de 2024
1. Data, Hora e Local: Em 11 de outubro de 2024, às 10:00 horas, na sede social da Cardif do Brasil Seguros e Garantias S.A. (“Companhia”), localizada na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, nº 1.909, Torre Sul, 7º e 8º andares, conjuntos 718 e 81, parte, Vila Nova Conceição, Condomínio São Paulo Corporate Towers, CEP 04.543-907.
2. Convocação e Presença: Convocação dispensada, tendo em vista a presença da totalidade dos membros efetivos do Conselho de Administração, quais sejam: Sr. Francisco Javier Valenzuela Cornejo (representado por seu procurador, Sr. Renato Alessandrí Alves Oliveira), Sra. Ana Angelova Dezier e Sra. Sheyna Hakim.
3. Composição da Mesa: Sr. Francisco Javier Valenzuela Cornejo (representado por seu procurador, Sr. Renato Alessandrí Alves Oliveira), Presidente; e Sra. Ana Paula Schmidt, Secretária.
4. Ordem do Dia: Formalizar a ciência do Conselho de Administração da Companhia (“Conselho”) do Relatório Semestral de Ouvidoria referente ao 1º Semestre de 2024; e, ainda (b) a aprovação da publicação da ata na forma de extrato.
5. Deliberações: Analisada e debatida a matéria constante da Ordem do Dia, foi deliberado pelos membros do Conselho de Administração, por unanimidade de votos e sem quaisquer restrições ou ressalvas: (a) Ciência do Relatório Semestral de Ouvidoria referente ao 1º Semestre de 2024 e ainda; (b) aprovar a publicação desta Ata de Reunião na forma de extrato.
6. Encerramento: Nada mais havendo a ser tratado, foram encerrados os trabalhos e lavrada esta ata, a qual, após lida, achada conforme, foi por todos assinada. São Paulo, 11 de outubro de 2024. Mesa: Francisco Javier Valenzuela Cornejo (p.p. Renato Alessandrí Alves Oliveira) - Presidente da Mesa; Ana Paula Schmidt - Secretária da Mesa. Conselheiros Presentes: Francisco Javier Valenzuela Cornejo (p.p. Renato Alessandrí Alves Oliveira); Ana Angelova Dezier; Sheyna Hakim. JUCESP nº 5.504/25-6 em 14/01/2025. Aloizio E. Soares Junior - Secretário Geral em Exercício.

Luizaseg Seguros S.A.

CNPJ nº 07.746.953/0001-42 - NIRE: 35.300.327.641
Ata da Reunião do Conselho de Administração Realizada em 11 de Outubro de 2024
1. Data, Hora e Local: Em 11 de outubro de 2024, às 11:00 horas, na sede social da Luizaseg Seguros S.A. (“Companhia”), localizada na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, nº 1.909, Torre Sul, 7º e 8º andares, conjuntos 718 e 81, parte, Vila Nova Conceição, Condomínio São Paulo Corporate Towers, CEP 04.543-907.
2. Convocação e Presença: Convocação dispensada, tendo em vista a presença da totalidade dos membros efetivos do Conselho de Administração, quais sejam: Sr. Francisco Javier Valenzuela Cornejo (representado por seu procurador, Sr. Renato Alessandrí Alves Oliveira), Sra. Ana Angelova Dezier e Sra. Sheyna Hakim.
3. Composição da Mesa: Sr. Francisco Javier Valenzuela Cornejo (representado por seu procurador, Sr. Renato Alessandrí Alves Oliveira), Presidente; e Sra. Ana Paula Schmidt, Secretária.
4. Ordem do Dia: (a) Formalizar a ciência do Conselho de Administração da Companhia (“Conselho”) do Relatório Semestral de Ouvidoria referente ao 1º Semestre de 2024; e, ainda (b) a aprovação da publicação da ata na forma de extrato.
5. Deliberações: Analisada e debatida a matéria constante da Ordem do Dia, foi deliberado pelos membros do Conselho de Administração, por unanimidade de votos e sem quaisquer restrições ou ressalvas: (a) Ciência do Relatório Semestral de Ouvidoria referente ao 1º Semestre de 2024 e ainda; (b) aprovar a publicação desta Ata de Reunião na forma de extrato.
6. Encerramento: Nada mais havendo a ser tratado, foram encerrados os trabalhos e lavrada esta ata, a qual, após lida, achada conforme, foi por todos assinada. São Paulo, 11 de outubro de 2024. Mesa: Francisco Javier Valenzuela Cornejo (p.p. Renato Alessandrí Alves Oliveira) - Presidente da Mesa; Ana Paula Schmidt - Secretária da Mesa. Conselheiros Presentes: Francisco Javier Valenzuela Cornejo (p.p. Renato Alessandrí Alves Oliveira); Ana Angelova Dezier; Sheyna Hakim. JUCESP nº 5.507/25-0 em 14/01/2025. Aloizio E. Soares Junior - Secretário Geral em Exercício.

SANTUO HOLDING LTDA.

CNPJ 47.623.552/0001-10 - NIRE 35.2.3551830-1
Edital de Convocação
Ficam convocados os sócios da Santuuo Holding Ltda. (“Sociedade”), nos termos do § 3º, do artigo 1.152 do Código Civil, para se reunirem em reunião geral extraordinária de sócios (“RGE”) da Sociedade, sob forma exclusivamente digital, em consonância com o Capítulo II, Seção III, do Manual de Registro de Sociedade Limitada, instituído pela Instrução Normativa do Departamento Nacional de Registro Empresarial e Integração (“DREI”) nº 81, de 10 de junho de 2020, conforme alterado pelas Instruções Normativas DREI nº 55, de 2 de junho de 2021; nº 112, de 20 de janeiro de 2022; nº 88, de 23 de dezembro de 2023 e nº 1, de 24 de janeiro de 2024 (“Manual DREI de Registro de Ltda.”), a ser realizadas às 10:30 do dia 23 de janeiro de 2025 (horário de Brasília/DF) em primeira convocação, por meio da plataforma digital “Microsoft Teams” com a utilização de áudio e vídeo, para deliberar sobre a seguinte ordem do dia: (i) aumento do capital social da Sociedade em R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais), mediante a emissão de 200.000 (duzentas mil) novas quotas, no valor nominal de R\$ 1,00 (um real) cada, que passará de R\$ 10.000,00 (dez mil reais) representados por 10.000 (dez mil) quotas, para R\$ 210.000,00 (duzentos e dez mil reais) representados por 210.000 (duzentas e dez mil) quotas. Caso haja o interesse de qualquer sócio na participação via sistema eletrônico, deverá enviar a competente solicitação à administração da Sociedade até às 17hs do dia 22.01.2025, a fim de que seja compartilhado o seu acesso à sala virtual fechada, para acesso exclusivo dos sócios e dos seus representantes legais com procuração específica. O pedido de participação por videoconferência deverá ser encaminhado para o endereço eletrônico rdclcaro@santuuo.com.br, com a qualificação completa e o endereço de e-mail do sócio participante, para que sejam enviados o convite e as respectivas instruções de acesso no dia da assembleia. São Paulo, 15 de janeiro de 2025. Rodrigo Del Citaro e Luiz Carlos Capelati, administradores.

TA Connections Brasil Serviços de Viagens Ltda.

CNPJ/ME nº 35.949.303/0001-30
Ref. Renúncia ao cargo de Diretor da Sociedade
Prezados Senhores, Eu, Sr. Henrique Netto, brasileiro, casado, engenheiro, portador da Carteira de Identidade nº 1.309.394, inscrito no CPF/MF sob o nº 294.857.702-00, abaixo assinado, pela presente carta e para todos os fins e efeitos, apresento minha renúncia a partir da presente data, em caráter irrevogável e irretirável, ao cargo de Diretor da TA Connections Brasil Serviços de Viagens Ltda., sociedade limitada, com sede na Rua Nelson Camargo, 315, Centro, na Cidade de Osasco, Estado de São Paulo, CEP 06110-070, Brasil, inscrita no CNPJ/ME sob o nº 35.949.303/0001-30 (“Sociedade”), conferindo à Sociedade a mais ampla, plena, rasa, geral irrevogável e irretirável quitação, para todas na declarar, a qualquer tempo e/ou a qualquer título, com relação ao período em que ocupei o cargo de Diretor da Sociedade. Atenciosamente, Armando Lins Netto. Cliente e de acordo: TA Connections Brasil Serviços de Viagens Ltda.; Antonio Paulo Corrêa e Conde; Wagner Menezes de Oliveira. JUCESP nº 8.354/25-0 em 8/1/25. Aloizio E. Soares Junior - Secretário Geral em exercício.

Sem Parar Instituição de Pagamento Ltda.

CNPJ nº 04.088.208/0014-80
Ref. Renúncia ao cargo de Diretor sem designação específica da Sociedade
Prezados Senhores, Eu, Sr. Henrique Freire de Moraes, brasileiro, casado, engenheiro mecânico, portador da Cédula de Identidade R.G nº 27.981.696-0 e inscrito no CPF/ME nº 0 nº 286.774.878-08, abaixo assinado, pela presente carta e para todos os fins e efeitos, apresento minha renúncia a partir desta data, em caráter irrevogável e irretirável, dando plena, rasa, geral irrevogável e irretirável quitação à Sem Parar Instituição de Pagamento Ltda., sociedade limitada, com sede na cidade e estado de São Paulo, na Av. Dra. Ruth Cardoso, 7221, 17º, 18º, 19º e 26º andares, parte, no bairro de Pinheiros, inscrita no CNPJ/ME sob o nº 04.088.208/0001-65 (“Sociedade”), com relação ao período que ocupei no cargo de Diretor sem designação específica da Sociedade. Atenciosamente, Henrique Freire de Moraes. Cliente e de acordo: Sem Parar Instituição de Pagamento Ltda. JUCESP nº 17.557/25-2 em 14/1/25. Aloizio E. Soares Junior - Secretário Geral em exercício.

COOPERATIVA HABITACIONAL MIRANTE CAETANO ÁLVARES

Av. Mandaqui, 122 – Bairro do Limão – São Paulo – SP
CNPJ/ME 05.598.051/0001-80 - NIRE 35400074507
Edital de Convocação para Assembleia Geral Extraordinária
Em conformidade com o Artigo 52 do Estatuto Social e publicação em 17/01/2025 no Jornal Empresas e Negócios, ficam convocados os Srs.(as) Cooperados (as) da Cooperativa Habitacional Mirante Caetano Álvares, para Assembleia Geral Extraordinária a realizar-se no dia 09 de Fevereiro de 2025 às 09:30h em primeira convocação com a presença de 2/3 (dois terços) do número de cooperados; em segunda convocação às 10:30h, com a presença de metade mais um dos cooperados ou ainda em terceira convocação às 11:30h, com a presença de no mínimo 10 (dez) Cooperados, tendo como local as dependências do Salão de Festas do Condomínio, sito a Avenida Mandaqui, nº 122 - Bloco 3 - Bairro do Limão - SP, para deliberarem sobre a seguinte Ordem do dia: 1. Eleição para os cargos de Diretoria para o período de 07/03/2025 a 06/03/2027 e Conselho Fiscal para o período de 07/03/2025 a 06/03/2026. Para efeito de cálculo de quorum de instalação, o número de cooperados é 241. Para conhecimento dos cooperados, os Currículos dos candidatos estão disponíveis na sede da Cooperativa Habitacional Mirante Caetano Álvares, de segunda a sábado das 09h às 12h e podem ser consultados até o último dia útil antes da Assembleia Geral das Eleições. Os Cooperados em atraso com as obrigações financeiras junto a CHMCA, não poderão votar na Assembleia. Contamos com a sua importante presença e participação. Antecipadamente agradecemos. São Paulo, 17 de janeiro de 2025. Comitê Eleitoral: Joel Ribeiro (2-113), Paulo Cesar de Sena (2-033) e Antonio Paulo Souza Santos (3-032).



Publicidade Legal

Conectividade: aspecto essencial na vigilância patrimonial

Henrique Chimara (*)

O setor de telecomunicações teve desenvolvimentos robustos nos últimos anos, com a evolução da conectividade

A conexão 4G, já tradicional e bem estruturada, está implementada em praticamente todo o Brasil, chegando inclusive em áreas bastante remotas, para as quais leva alta capacidade de transmissão de dados.

Enquanto isso, o 5G hoje está em mais de 3 mil cidades brasileiras e, até 2030, deve atingir 61% da base móvel mundial – se mostrando uma forma promissora de conectividade. Enquanto a evolução tecnológica segue trazendo transformações às nossas relações cotidianas, o setor de sistemas de monitoramento para proteção de casas e comércios não fica de fora, utilizando estes desenvolvimentos em prol da vigilância patrimonial.

O uso da rede 4G neste mercado é um exemplo claro de como esses avanços podem ampliar a sensação de segurança para a população, especialmente em regiões mais afastadas, onde a infraestrutura antiga não chegava.

O verdadeiro impacto disso está na eficiência da proteção, penso eu. Esses aspectos tornam possível o envio rápido de dados importantes, como imagens de câmeras de monitoramento, e permitem a comunicação via VoIP (voz sobre IP), uma alternativa valiosa em situações de emergência.

Resiliência e redundância - Embora o Brasil ainda enfrente desafios de cobertura homogênea devido à sua extensão territorial e à existência de “zonas de sombra”, dispositivos que aproveitam, além do 4G, também o 2G e o 3G como alternativas de comunicação para momentos de instabilidade, asseguram um sistema robusto.

Essa redundância de sistemas, que acontece pelo uso das diferentes

formas de conexão, garante o acesso constante ao sinal, para que assim, equipamentos que dependam desta conexão ininterrupta, possam garantir seu funcionamento em qualquer circunstância.

IoT, 5G e IA – siglas que trabalharão em conjunto - O futuro do setor parece ainda mais promissor com a consolidação que o 5G terá nos próximos anos, prometendo uma revolução significativa em vários setores da sociedade, incluindo a vigilância patrimonial. Sua capacidade de transmitir imagens em alta resolução e, futuramente, vídeos em tempo real, com maior qualidade e velocidade, abrirá novas possibilidades para sistemas de vigilância.

Além disso, o uso de Inteligência Artificial (IA) integrada a esses dispositivos de Internet das Coisas (IoT), como uma fechadura inteligente, um sistema de alarme ou um sensor de ambientes pode trazer uma detecção mais precisa de situações de risco, reduzindo alarmes falsos e aumentando a confiança do usuário.

No entanto, essa evolução também nos convida a refletir sobre os desafios que acompanham a modernização: como a implementação da infraestrutura necessária para manter o 5G em operação em áreas remotas, por exemplo.

De qualquer maneira, o atual uso do 4G e, futuramente, do 5G em sistemas de segurança e vigilância é mais do que uma questão de conectividade: é sobre como a tecnologia pode ser colocada a serviço da população, trazendo conforto, proteção e, acima de tudo, tranquilidade.

Para garantir que esses benefícios sejam amplamente sentidos, é fundamental que empresas trabalhem em favor de superar os desafios de conectividade que um país de dimensão continental como o nosso possui para, assim, maximizar as oportunidades e possibilidades.

(*) - É Diretor de Tecnologia e Projetos da Verisure Brasil (www.verisure.com.br)

Especialistas em inteligência artificial são cada vez mais disputados

A inteligência artificial (IA) deixou de ser uma tendência futurista para se consolidar como ferramenta essencial na transformação digital de empresas

No entanto, encontrar profissionais capacitados para liderar projetos de automação, análise de dados e inovação tecnológica tornou-se um grande obstáculo. A escassez de talentos não apenas desacelera o progresso de muitas empresas, mas também aumenta a competição entre empregadores por especialistas qualificados.

No caso de Ramon Toledo, os ganhos com o uso de IA em vendas chegaram a R\$48 mil em apenas uma semana. “Eu tinha o método, sou vendedor nato e, quando conheci as possibilidades que a inteligência artificial tinha para mim, eu simplesmente caí de cabeça. Aprendi o processo, busquei algo técnico, e rapidamente já estava fechando contratos com várias empresas que praticamente imploravam por um especialista em IA.

O detalhe é que eu não sou especialista, mas como não tem quem consiga unir vendas e IA, eu me destaquei rápido”, conta o especialista em neurovendas com IA. Um estudo recente da McKinsey revelou que 56% das organizações globais já utilizam inteligência artificial em pelo menos uma área de negócios. Porém, apenas 13% dessas empresas dizem estar extraindo o valor total que a IA pode oferecer.

Essa lacuna se deve, em grande parte, à falta de



profissionais capazes de traduzir as possibilidades tecnológicas em resultados práticos. Especialista em inteligência artificial para negócios e fundador da Academia Lendár[IA], as empresas estão competindo ferozmente por talentos que unam habilidades técnicas, criatividade e visão estratégica. “Profissionais que dominam áreas como machine learning, ciência de dados e ética em IA são essenciais para transformar a tecnologia em resultados concretos e mensuráveis”, afirma.

A pressão para contratar especialistas em inteligência artificial levou muitas empresas a adotarem estratégias ousadas de recrutamento. Desde programas de capacitação interna e parcerias com universidades até pacotes de benefícios robustos, organizações buscam atrair os melhores profissionais do mercado. Mesmo assim,

muitas posições permanecem abertas por meses, evidenciando a complexidade do cenário.

Esse é um mercado de trabalho em rápida expansão, mas ainda insuficientemente abastecido. “A formação de profissionais qualificados não acompanha o ritmo da evolução tecnológica. Além disso, a inteligência artificial exige uma combinação única de habilidades técnicas e soft skills, como pensamento crítico, criatividade e colaboração. Esse perfil é raro e, conseqüentemente, muito valorizado”, explica Alan.

Desafios para empresas e oportunidades para profissionais - Enquanto grandes corporações conseguem investir em talentos e tecnologia de ponta, pequenas e médias empresas enfrentam desafios maiores. Muitas vezes, elas não dispõem de recursos para competir com gigantes do mercado.

Essas empresas precisam apostar na capacitação interna e em parcerias estratégicas para superar a escassez de especialistas. Além disso, devem adotar soluções de inteligência artificial mais acessíveis, adaptadas às suas realidades.

Por outro lado, para quem deseja ingressar nesse mercado em expansão, o cenário é extremamente promissor. Profissionais que combinam especialização técnica com a capacidade de resolver problemas complexos estão sendo disputados como nunca. A inteligência artificial está moldando o futuro do trabalho. Quem investir em capacitação e acompanhar as tendências da área terá um universo de oportunidades à disposição.

Além das funções tradicionais, novas carreiras estão surgindo no ecossistema da IA, como treinadores de modelos de linguagem, auditores de algoritmos e especialistas em ética e governança de IA. “Essas posições refletem a maturidade da tecnologia e a necessidade de uma abordagem mais responsável e humana para o desenvolvimento de soluções de inteligência artificial. Estamos falando de um mercado que não só cresce, mas também se diversifica rapidamente”, finaliza Alan. Fonte: (https://www.instagram.com/academicalendar/).

Tendências de Consumo: consumidores dão o tom do comércio

O início de um novo ano traz desafios e oportunidades tanto para consumidores quanto para marcas que buscam compreender e atender às demandas de um mercado em constante transformação.

Para mapear os comportamentos e expectativas do consumidor brasileiro para 2025, a Ecglobal, integrante do ecossistema Haus do Grupo Stefanini, realizou uma pesquisa com 1.037 participantes via questionário online, detalhando as preferências de compra e decisões de consumo.

Os resultados revelam um consumidor majoritariamente equilibrado (43%), com foco em planejamento financeiro e menor propensão a compras por impulso. Este perfil é predominante entre pessoas de 35 a 44 anos. Já os jovens de 25 a 34 anos apresentam maior tendência ao consumo impulsivo (24%), enquanto os acima de 55 anos são mais conservadores - somente 11% deles alegam fazer compras por impulso.

Esses perfis oferecem caminhos distintos para a estratégia das marcas e mostra como é importante conhecer bem a audiência: campanhas emocionais podem atrair jovens, enquanto o público maduro valoriza soluções práticas e estáveis.

Consumo e preços - O estudo aponta que este será um ano em que os consumidores darão foco a produtos e experiências que ofereçam equilíbrio entre prazer e responsabilidade financeira. Entre as prioridades de consumo estão saúde e bem-estar (51%), viagens nacionais (39%), investimentos financeiros (39%) e beleza e cuidado pessoal (38%).

Para tomar essas decisões do que será comprado, o preço lidera como principal fator (43%), seguido pela confiança na marca (38%). Promoções também têm destaque: 36% aproveitam ofertas para itens já planejados, 38% pesquisam antes de comprar, e 16% fazem a aquisição imediatamente. Já quanto à frequência de



compras, 34% relataram que realizam compras online mensalmente, 27% semanalmente e 20% quinzenalmente.

Expectativas - Indo além do preço, produtos, os consumidores também esperam mudanças no atendimento com a personalização desponta como prioridade. Entre os entrevistados, 37% esperam atendimento via WhatsApp e outros canais rápidos, enquanto 27% priorizam agilidade no suporte. Outros 17% desejam atendimento 24/7 por chatbots ou chats ao vivo.

Além disso, mudanças nas lojas físicas incluem mais opções de pagamento e entregas facilitadas (37%), atendimento personalizado (34%), uso de tecnologia (29%) e foco em sustentabilidade (29%).

“O consumidor de 2025 busca uma relação equilibrada entre indulgência e controle, valorizando experiências personalizadas, produtos de qualidade e marcas que atendam suas necessidades. Empresas que combinarem tecnologia, preços justos e souberem criar campanhas focadas para cada público terão uma vantagem competitiva significativa”, analisa Adriana Rocha, CEO da Ecglobal. - Fonte: (https://www.ecglobal.com/).



Ano novo, franquia nova

Resiliência é uma palavra que representa de forma bastante especial o franchising brasileiro

Marcelo Cordovil (*)

Os últimos dados divulgados pela Associação Brasileira de Franchising (ABF) comprovam essa afirmação, visto que no terceiro trimestre de 2024, o setor ultrapassou R\$ 70 bilhões em faturamento, o que representa um crescimento superior a 12% quando comparado ao mesmo período de 2023. O mais interessante é que todos os segmentos vêm registrando bons índices de crescimento. Puxando essa discussão para o nosso mercado, que são as franquias de alimentação, só há motivos para comemorar.

Afinal, a alta chegou a 14% no penúltimo semestre do ano passado, como consequência de alguns fatores, como o aumento da frequência do trabalho presencial nas empresas, abertura de novas lojas, aumento do movimento nos shoppings centers, consolidação do delivery e uma série de outros pontos.

Além de elevar a expectativa em relação ao desempenho do setor de franquias em 2025, o desenvolvimento alcançado no ano passado coloca em evidência a força do franchising, do trabalho em rede e da capacitação



desse mercado como um todo. Além disso, revela uma demanda aquecida no setor de food service, profundidade em relação ao hábito de alimentação fora do lar, fortalecimento em relação ao lazer, retomada do poder de compra, etc.

Todos esses pontos associados mostram que investir em uma franquia pode ser uma boa opção para quem pensa em empreender e/ou diversificar investimentos. Afinal, o franchising se apresenta como uma alternativa interessante e segura para quem almeja iniciar um negócio.

Além de combinar a independência de gerir o próprio negócio ao benefício de contar com uma marca

estabelecida no mercado, com um sistema de operação já testado e bem-sucedido, aspecto que reduz riscos associados ao início de um novo empreendimento, visto que produtos, processos e estratégias de mercado já estão validados pelo franqueador.

Outros aspectos relevantes estão ligados ao suporte e treinamento oferecidos pela franqueadora, de maneira abrangente e contínua ao franqueado. Treinamento inicial para colaboradores da franquia, assistência operacional, suporte de marketing e orientações periódicas são parte das atividades da franqueadora e parte de um apoio essencial especialmente no caso de empreendedores iniciantes.

Também é importante mencionar que ao investir em uma franquia, o empreendedor ou investidor também se beneficia pela economia de escala na aquisição de insumos, acesso a fornecedores especiais e preços mais competitivos, que podem contribuir para a redução de custos operacionais e aumento da lucratividade, além de interagir com outros empreendedores, trocar informações, experiências e boas práticas, algo que, sem sombra de dúvida, é valioso para o sucesso de qualquer negócio.

Recomendo, caso você tenha o desejo de empreender, que avalie o setor de franquias de maneira mais profunda e que analise de maneira detalhada as marcas que são parte do setor.

Há excelentes oportunidades no mercado: marcas sérias, comprometidas com o sucesso do franqueado, que estão consolidadas ou em fase de consolidação no mercado e que ainda têm boas praças disponíveis para abertura de franquias, com ótimas perspectivas de resultados!

(*) - É sócio e CEO da Mei Mei (www.meimeifood.com.br).

Nada sobre Nós sem Nós: a construção da sociedade inclusiva

André Naves (*)

A construção de uma sociedade estruturalmente inclusiva exige a eliminação ou a equalização de barreiras que historicamente marginalizam diferentes grupos populacionais

discriminatórias, estigmas e na falta de empatia para com aqueles que são percebidos como “diferentes”. A superação dessa barreira requer um esforço coletivo e educativo que promova a conscientização e o respeito à diversidade.

Esse processo não se limita às pessoas com deficiência, mas abrange todos os segmentos sociais que, por razões culturais, econômicas ou estruturais, encontram-se em situação de subjugação nas relações de poder.

São esses grupos minorizados que enfrentam barreiras à sua plena inclusão social, desde obstáculos físicos e institucionais até barreiras mais sutis e insidiosas, como as atitudinais. Estas, em particular, manifestam-se em preconceitos, discriminações e no capacitismo, que perpetuam a exclusão e dificultam a participação igualitária desses indivíduos na sociedade. Nesse sentido, superar tais barreiras é uma condição indispensável para a construção de um ambiente verdadeiramente justo e democrático.

Educação Inclusiva, campanhas de sensibilização e o incentivo à convivência são caminhos eficazes para desconstruir preconceitos. Além disso, a valorização das contribuições únicas de cada indivíduo para a sociedade deve ser central no discurso inclusivo, garantindo que a diversidade seja percebida como uma riqueza e não como um obstáculo.

É por isso que o slogan “Nada sobre Nós sem Nós” sintetiza a essência de uma sociedade inclusiva. Ele reforça a necessidade de que as pessoas diretamente afetadas por barreiras sociais estejam no centro das discussões e das tomadas de decisão que impactam suas vidas. No entanto, esse princípio não deve ser interpretado como uma exclusão de outros grupos solidários à causa.

As barreiras estruturais, sejam elas físicas, comunicacionais, institucionais ou culturais, precisam ser enfrentadas de forma abrangente. Para isso, as políticas públicas desempenham um papel essencial, uma vez que são os instrumentos por meio dos quais a sociedade pode promover transformações concretas em suas bases estruturais. No entanto, essas políticas são, em grande medida, moldadas pelas práticas e demandas dos indivíduos e coletividades em seu cotidiano.

Pelo contrário, a construção de uma sociedade inclusiva é uma responsabilidade coletiva, que demanda a participação de todos os setores sociais. Quando indivíduos de diferentes grupos minorizados unem-se em prol de objetivos comuns, criam-se condições para uma transformação estrutural mais ampla e significativa. A participação plural confere legitimidade às ações inclusivas e promove a solidariedade entre diferentes segmentos da população.

É nesse ponto que o associativismo se torna uma ferramenta fundamental. A união de indivíduos que compartilham experiências de exclusão ou que são solidários à luta por igualdade pode potencializar a influência sobre as decisões políticas. Associações e movimentos sociais são espaços de articulação e resistência, nos quais vozes plurais se fortalecem para exigir mudanças efetivas. Essa dinâmica de participação não apenas fortalece a democracia, mas também assegura que as políticas públicas reflitam as reais necessidades e demandas da população.

Entre todas as barreiras enfrentadas, a atitudinal é a mais difícil de se superar, pois está enraizada em preconceitos culturais e sociais profundos. Ela se manifesta em atitudes

A construção de uma sociedade estruturalmente inclusiva é um desafio que exige a superação de barreiras de diferentes naturezas, com especial atenção àqueles atitudinais. Essa transformação só será possível por meio de políticas públicas eficazes, moldadas por movimentos sociais fortes e participativos, bem como pela adesão de indivíduos de todos os segmentos sociais.

Ao adotar o princípio de “Nada sobre Nós sem Nós” como guia, a sociedade pode assegurar que as vozes de todos sejam ouvidas e respeitadas. Somente assim é possível construir um futuro em que a igualdade, a justiça e a inclusão sejam os alicerces de uma convivência verdadeiramente humana e solidária.

(*) - Formado em Direito pela USP, é Defensor Público Federal (Instagram: @andrenaves.def).

Planejar os rumos da empresa é tarefa obrigatória para empreendedores

Haroldo Matsumoto (*)

O primeiro passo para a gestão eficaz de uma empresa, seja qual for seu porte ou área de atuação, é realizar um planejamento estratégico.

A afirmação é verdadeira e bastante conhecida entre empreendedores e gestores de negócios, no entanto, ainda é comum encontrar empresas, especialmente entre as micro e pequenas, que operam de forma reativa, sem um planejamento claro.

A falta de um plano especial ocorre, em muitos casos, como consequência de uma rotina baseada em processos ineficientes, gerenciamento ineficaz, falta de direção, inconsistência nas decisões e dificuldades de adaptação às mudanças de mercado. Esses desafios, no entanto, podem ser facilmente sanados com uma abordagem correta e transformados em oportunidades de crescimento e sucesso.

Outra boa notícia é que o planejamento estratégico não precisa ser algo complexo. Tomando por base os anos de atuação oferecendo suporte a diversos tipos de empresas, afirmo que a elaboração de um plano eficaz e coerente, que alinhe todos os esforços da empresa para objetivos comuns, será suficiente para colocar a operação no rumo certo.

Para começar, recomendo que sejam definidos pontos especiais, como a Visão, Missão e Valores do negócio, caso eles ainda não estejam claros. Esses elementos são pilares importantes, que vão balizar a tomada de todas as decisões. Inclusive, eles serão importantes para outro aspecto fundamental do negócio: a cultura organizacional.

Afinal, é ela que guiará a tomada de decisão e norteará as atitudes do colaborador, especialmente quando ele estiver sozinho diante de uma determinada situação. É importante ressaltar, que todas as empresas têm uma cultura organizacional estabelecida, seja ela desenvolvida pelo empreendedor ou instalada na empresa sem um direcionamento correto.

Depois disso, objetivos e metas reais, que possam ser atingidos, precisam ser estipulados. Para facilitar o estabelecimento das estratégias, oriento que as metas sejam desdobradas em objetivos menores, que devem ser atribuídos a diferentes equipes. Dessa forma, toda a empresa trabalhará buscando uma mesma direção.

Paralelo a todos os esforços, é interessante que se faça o monitoramento e avaliação do andamento do plano de ação estabelecido. Dessa maneira, torna-se possível acompanhar o progresso em relação às metas e objetivos e, principalmente,



fazer ajustes sempre que houver necessidade para garantir que a empresa permaneça no caminho certo para alcançar os objetivos estipulados.

Aproveito para esclarecer que é muito natural que as lideranças e equipes tenham dúvidas conforme as atividades são realizadas ou ao se depararem com processos internos ineficientes, que precisem de reorganização. Como consequência, podem acontecer atrasos no cronograma estabelecido, aumento de custos, perda de qualidade e outros desafios.

Porém, convém encarar esses obstáculos, se e quando surgirem, com clareza e buscar soluções que possam contornar as questões de forma rápida e prática, minimizando os impactos para a evolução do negócio. Quando não for possível encontrar a resolução dessa maneira, vale reunir o time e recalculas as rotas, afinal é para isso que planejamentos são traçados: para serem revisitados e reorganizados sempre que necessário.

No caso de empresas cujas estruturas estejam bem estabelecidas, é interessante, por exemplo, analisar aspectos que possam contribuir para um aumento das vendas e, consequentemente, do faturamento anual. Pense no que pode ser feito para alcançar resultados positivos e expressivos. Será o momento, por exemplo, de investir no lançamento de um produto diferente ou de apostar em um serviço complementar aos que já são oferecidos? Ou a alternativa mais interessante é investir em mais capacitação para o time?

Para obter respostas é importante fazer uma análise do desenvolvimento das operações no ano anterior, muitas vezes olhando as atividades mês a mês, a fim de entender quais áreas devem ser reforçadas. Pense a respeito!

(*) - É especialista em marketing e gestão e sócio-diretor da Prospéra Educação Corporativa (www.prospera.com.br).



William_Potter_CANVA

FRAUDES NO E-COMMERCE

LUXO, BELEZA E MODA NA MIRA DOS FRAUDADORES

Fraudes online se tornaram o verdadeiro inimigo silencioso durante as altas temporadas no varejo. Ao longo da Black Friday 2024, que deu início às compras de final de ano, enquanto os consumidores aproveitaram promoções irresistíveis, os fraudadores também tiraram proveito da onda de compras para atacar com mais intensidade e sofisticação.

De acordo com dados da Signifyd, líder global em antifraude para e-commerce, categorias como luxo, beleza e moda registraram aumentos importantes nas tentativas de fraudes. O setor de beleza registrou um aumento de 43% em tentativas de fraude no decorrer do Cyber Weekend (sexta, sábado e domingo), em comparação com o ano passado.

Em moda, o volume de fraudes cresceu na sexta-feira, mas diminuiu nos dias seguintes. Já no setor de luxo, o aumento nas tentativas de fraude chegaram a picos de 3,5 vezes em comparação com o ano anterior durante a Black Week. E o que isso significa para o e-commerce? Primeiro, que os fraudadores aproveitam os momentos de aumento no volume de vendas dos e-commerces para que as fraudes passem despercebidas.

Segundo, também aproveitam os descontos para conseguir ainda mais vantagens ao fraudar e, terceiro, mas talvez mais importante, investem e diversificam cada vez mais suas ferramentas para cometer fraudes de forma mais rápida e mais eficiente. Para o varejista, isso significa que a corrida para identificar e bloquear essas fraudes nunca foi tão urgente.

Não olhar para aumento de fraude custa caro – O foco de preparação para as altas temporadas de vendas, como a de fim de ano, começa meses antes, e é uma oportunidade de maximizar vendas. Porém, um erro que pode custar caro é esquecer que esses períodos também servem de campo fértil para os fraudadores, que sabem que o frenesi das compras pode criar melhores oportunidades para aplicar golpes.



Os números observados na Black Friday se tornam informações valiosas para os varejistas durante o ano inteiro, mas que tomam proporções mais significativas durante picos de vendas. Por exemplo, luxo, beleza e moda foram as categorias mais visadas

ao longo da Black Friday 2024, justamente pelo alto valor dos produtos e pela sua facilidade de revenda.

Sem uma estratégia proativa de prevenção contra fraudes, alicerçada por ferramentas tão ágeis como os esquemas de fraude atuais e garantias de proteção, o aquecimento das vendas no final de ano também pode se traduzir em um aumento significativo no prejuízo gerado pelas fraudes, não somente através dos custos por chargebacks, mas também os custos administrativos para lidar com as disputas e as taxas envolvidas nestes processos.

A solução está na inteligência rápida: prevenir antes de perder – Com as redes de fraude evoluindo com sofisticação de táticas e recursos para atuar com mais rapidez, as ferramentas de proteção precisam ser igualmente ágeis e inteligentes.

As soluções antifraude de terceira geração têm liderado uma mudança no mercado com tecnologia de prevenção baseada em inteligência artificial e aprendizagem de máquina que não só identifica padrões fraudulentos, mas também antecipa as ameaças antes que elas causem danos.

“As tentativas de fraude por todo o tempo de alta temporada de vendas mostram esquemas cada vez mais rápidos, organizados e audaciosos. Períodos de grande movimentação no comércio eletrônico são especialmente visados por fraudadores devido ao aumento significativo no volume de transações.

O segredo para manter a rentabilidade é adotar uma abordagem antifraude proativa e instantânea”, afirma Gabriel Vecchia, diretor comercial da Signifyd, empresa que oferece uma solução antifraude de terceira geração.

Fraudadores não dormem – Enquanto as marcas se concentram em aumentar suas vendas, os fraudadores estão prontos para atacar. O que diferencia os negócios que têm sucesso em combater fraudes daqueles que enfrentam grandes perdas é a capacidade de reagir rapidamente, evoluir constantemente e garantir a proteção de receitas.

“O e-commerce não pode demorar ou titubear na identificação das fraudes; nem deve carregar essa responsabilidade sozinho. O uso adequado da tecnologia não só oferece a capacidade de bloquear tentativas fraudulentas em tempo real, mas também de garantir que os prejuízos causados pela fraude não afetem a saúde financeira do e-commerce; na terceira geração de soluções antifraude, isso se torna responsabilidade do provedor”, completa Vecchia.

Diante dos picos de tentativas fraudulentas em segmentos com tickets médios altos durante as vendas de fim de ano, a Signifyd reafirma a importância da inteligência artificial como uma ferramenta vital para os e-commerces protegerem suas operações contra as fraudes e contra os prejuízos que elas podem gerar.

“Tentar fraudar em épocas como a de compras para o Natal é como pescar em um tanque cheio – e os fraudadores sabem disso. Nossa missão é garantir que o comércio online continue crescendo, aproveitando todas as oportunidades de vender mais, com a tranquilidade de contar com uma proteção garantida, que efetivamente se responsabiliza pela fraude – o que só é possível com o uso massivo de tecnologia avançada”, conclui Vecchia. - Fonte e mais informações: (<https://br.signifyd.com/>).

