

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NO VAREJO

DICAS DE COMO TORNAR O CHATGPT MAIS EFICIENTE NO DIA A DIA

Leia na página 8

Por que apostar em um marketplace para a indústria farmacêutica?

A necessidade de construir novos modelos de negócios, conectar-se de forma online e trazer inovações à área de atuação deixou de ser o futuro para se tornar o presente.

Todos os mercados estão se adaptando e com o segmento farmacêutico não é diferente. Na verdade, o cenário que envolve a saúde e o bem-estar da população precisou se transformar. Afinal, a mudança do comportamento do consumidor afetou diretamente todos os canais de comunicação entre a indústria e o varejo.

Em meio às tendências digitais, estratégias omnichannel ganham cada vez mais força e o poder do marketplace em benefício do setor emerge nesse contexto. Hoje, já é possível contar com uma tecnologia que integra os vários agentes da cadeia, facilitando a comunicação e negociação entre farmácias, distribuidoras e indústrias farmacêuticas. Para se ter ideia, mais de 70 mil farmácias e drogarias no Brasil já conseguem comprar diversos medicamentos e correlatos com preços diferenciados.

Assim, fica muito mais fácil aproximar a indústria dos PDVs ideais para o negócio. Em outras palavras, a solução pode ser considerada uma rede social B2B, que permite gerenciar estoques, fluxos logísticos e relações comerciais – processos que, antes, eram complexos. Ainda toda a facilidade de conexão vai ao encontro das necessidades de pacientes, hospitais e clínicas, garantindo o acesso a medicamentos de qualidade, com valores e condições acessíveis.

Entre as principais vantagens em pauta ainda destaque:

1 – Apoio às estratégias comerciais

A tecnologia promove visibilidade de toda

bitinka_CANVA



a operação em tempo real. Assim, é possível compreender melhor diferentes cenários, comportamentos de compra e aplicar descontos e outras táticas por região, por exemplo, proporcionando trabalhar sortimento, mix de produtos, combos, cupons e campanhas pontuais. A compra autônoma também é muito favorecida.

2 – Maior alcance de PDVs e distribuidores

O marketplace que conecta todos os atores da cadeia também proporciona uma capilaridade expressiva de integração com distribuidores. É uma plataforma que traz soluções agregadas, mantendo atendimento para diferentes players nos diversos canais. Ainda com o looping dos pedidos, uma farmácia consegue permanecer sempre abastecida, minimizando a ruptura, os impactos da falta de estoque, ou problemas pontuais de crédito do ponto de vendas.

3 – Redução de custos

Com diferentes modalidades comerciais e personalização para atender necessidades específicas, privilegiando o ambiente

online, é possível escalar vendas e, ao mesmo tempo, otimizar toda a operação, reduzindo custos.

Importância de contar com um parceiro conceituado no mercado

Todas essas facilidades só poderão ser alcançadas por meio de uma parceria estratégica que integre toda a cadeia de valor na área da saúde e do bem-estar, favorecendo modelos de negócios e iniciativas disruptivas. Investindo na inovação certa, é possível contar com o mais importante núcleo de serviços especializados no setor.

Dessa maneira, à medida que a tecnologia continua a moldar a indústria farmacêutica, o marketplace pode desempenhar um papel crucial na melhoria da saúde global, suprimindo muitos desafios e revolucionando a forma como os medicamentos são distribuídos, comprados e disponibilizados para todos.

(Fonte: Rodrigo Ferreira, gerente de comercial e trade da InterPlayers).

CRM exige integração de canais e pode aumentar em 40% as vendas

Se antes, contratar profissionais de outras cidades, estados ou países não era algo tão frequente de ser observado, hoje, se tornou comum em diversas empresas. ➡

ESG: consumidor exige, mas empresas derrapam para implantar governança

Pesquisas recentes apontam uma preocupação cada vez maior do consumidor brasileiro com questões ambientais, sociais e de governança (ESG). ➡

Quatro tendências em tecnologia para o ano

Depois de um ano agitado e vivendo na pele transformações em modelos de negócios com aplicação de tecnologias emergentes, o que será que nos aguarda neste ano? ➡

O crédito consignado como uma opção de acesso ao dinheiro de forma segura

Em meio a um cenário econômico em constante transformação, a busca por alternativas de crédito seguras e acessíveis tem se tornado uma prioridade para diversos brasileiros. As mudanças decorrentes de transições governamentais e, consequentemente, de ajustes nas legislações têm impactado diversos setores econômicos, sendo o crédito consignado um deles. ➡

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Foto: ANSA



Jogar moedas: tradição na Fontana di Trevi

A tradicional ação de lançar moedas na Fontana di Trevi, um dos principais monumentos de Roma, vem sendo repetida por turistas no Fórum Romano. Diversas pessoas que passam pelo museu da capital italiana criaram o hábito de virar as costas, fechar os olhos e lançar uma pequena moeda para a zona arqueológica na esperança de que o gesto traga sorte. O local, que é acessível a todos e destino praticamente obrigatório para quem visita a capital italiana, possui uma vista deslumbrante. Inúmeras moedas das mais variadas nacionalidades vão parar na grama, mas muitas outras criam uma espécie de mosaico em uma estrutura que formava o Portico degli Dei Consenti. Diversas fontes apontam que a tradição de lançar moedas na Fontana di Trevi começou no século 19 e foi iniciada pelo arqueólogo alemão Wolfgang Helbig que, ao sair da cidade, arremessou uma moeda para desejar seu breve regresso. As moedas lançadas na famosa fonte são recolhidas para a realização de várias atividades assistenciais (ANSA). ➡

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

AllQuality Digital



Webinar gratuito sobre como alavancar as vendas do seu e-commerce

@Quality Digital, especialista em aceleração de negócios por meio de soluções digitais criativas e inovadoras, realiza, no dia 24/01 às 15h, webinar online e gratuito, sobre como alavancar as vendas do seu e-commerce em 2024. O evento conta com os palestrantes Fábio Feichtinger, CTO da Quality Digital, e André Nunes, empreendedor, consultor e especialista em negócios digitais. Os renomados especialistas compartilharão dicas essenciais para impulsionar o seu negócio digital. Alguns temas que serão abordados são as estratégias para maximizar as taxas de conversão no e-commerce, como oferecer uma experiência única e personalizada aos clientes, importância de uma estrutura flexível para acompanhar as demandas do mercado, como a inteligência artificial pode ser uma aliada na otimização de processos e na tomada de decisões (<https://www.sympla.com.br/evento-online/como-alavancar-as-vendas-do-seu-e-commerce-em-2024/2301540>). ➡

Leia a coluna completa na página 2

Coworking

No bairro Pinheiros, na cidade de São Paulo, existe o Espaço aFlora, que combina sustentabilidade com o dinamismo de um ambiente de coworking, sendo voltado para empresas que acreditam que o bem-estar dos colaboradores durante a jornada de trabalho gera resultado positivo direto para os negócios. O coworking no Espaço aFlora é mais que um espaço de trabalho. É um ecossistema com diversos espaços ao ar livre, rooftop e práticas de meditação diária, massagem uma vez por semana com foco em cuidar das pessoas e do planeta. O espaço também prioriza as práticas sustentáveis como captação de água da chuva, biodigestor e mobiliários sustentáveis. “Nosso objetivo sempre foi oferecer mais que um espaço para trabalhar”, diz Marcelle Martins, proprietária do Espaço aFlora. “Queremos ser uma inspiração de ambiente de trabalho que potencializa o equilíbrio da vida e bem estar na cidade.”, completa a empresária.

OPINIÃO

Tendências e desafios tecnológicos na saúde em 2024

Marina Franco (*)

A rápida evolução tecnológica no setor de saúde está moldando o futuro da prestação de cuidados, proporcionando avanços significativos.

Diante da digitalização acelerada pela pandemia somada à democratização da inteligência artificial, a tecnologia em saúde ganha destaque e vem liderando grandes transformações, mas ainda tem importantes desafios a superar. Este artigo explora as tendências emergentes em tecnologia, bem como as oportunidades que o setor de saúde deve surfar em 2024.

1. Digitalização: a crise da COVID-19 deixou um legado na adoção de soluções digitais, como a telemedicina e o monitoramento remoto. Ambas trouxeram benefícios substanciais e vem revolucionando a eficácia dos cuidados. No entanto, ainda há muito o que se fazer no que diz respeito à digitalização das informações dos pacientes. Segundo dados de 2021 da pesquisa CETIP, a adoção de Prontuário Eletrônico do Paciente já ocorreu em 89% dos estabelecimentos de saúde, porém 84% referem-se apenas às informações cadastrais.

Este percentual é bastante reduzido quando relacionado a outras informações clínicas, como diagnóstico, problemas ou condições de saúde, resultados de exames e prescrições médicas. A ampla adoção de sistemas eletrônicos de registro, bem como a estruturação e garantia da qualidade dos dados será fundamental para os próximos passos dessa evolução tecnológica, não só para viabilizar a integração dos dados de saúde, mas para potencializar o uso da inteligência artificial, com taxas de sucesso significativas no que diz respeito à predição de comorbidades e automação de algumas etapas na jornada do cuidado.

2. Avanço da Inteligência Artificial para o cuidado e eficiência operacional. O uso da IA na área da saúde já está revolucionando as práticas médicas e, no próximo ano, será vista uma grande ampliação da sua adoção em casos de uso como: diagnóstico assistido por IA, algoritmos avançados e aprendizado de máquina para a detecção de doenças, na radiologia, a identificação de lesões em imagens com rapidez e precisão e na análise de dados genéticos, a prevenção de riscos de doenças hereditárias. O tratamento personalizado, baseado em algoritmos, também adaptará terapias específicas para cada paciente, considerando características genéticas e estilo de vida, revolucionando especialmente a oncologia.

Um outro grande desafio para o qual a IA trará relevante contribuição está relacionado à viabilidade econômica do sistema de saúde. O setor de saúde suplementar, por exemplo, apurou prejuízos operacionais alarmantes, que somaram cerca de R\$ 4,3 bilhão ainda no primeiro semestre de 2023, de acordo com a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS). Os grandes players deste mercado focarão na busca pelas grandes oportunidades de eficiência operacional com IA para adoção de uma abordagem multialavancada de crescimento nos próximos anos.

No entanto, ainda é necessário endereçar os desafios éticos, regulatórios e de privacidade, além do viés algorítmico. O Gartner traz como tendência o conceito de AI TRISM, que significa gestão da confiança, risco e segurança da IA e dá suporte à governança do modelo de IA, confiabilidade, imparcialidade, segurança, robustez, transparência e proteção de dados. A previsão é que até 2026, as empresas que aplicam controles TRISM às suas plataformas de IA aumentarão a precisão de sua tomada de decisões, eliminando 80% de informações falhas e ilegítimas.

3. Intensificação da estratégia contra fraudes. Figurando como um dos principais desafios para a saúde suplementar, as fraudes causaram perdas estimadas entre 30 e 34 bilhões de reais às operadoras de saúde ao longo de 2022, informou o IESS (Instituto de Estudos da Saúde Suplementar), com base em pesquisa realizada pela Ernst & Young.

O Brasil, menos equipado com ferramentas para dificultar a vida dos fraudadores e identificar atividades ilícitas, avançou em 2023 e certamente seguirá fazendo importantes investimentos em tecnologias antifraude, com grande potencial de redução de despesas. Além disso, é necessário que haja uma

forte atuação do órgão regulador e do poder legislativo, no que diz respeito ao endurecimento das leis para as diversas modalidades de fraude praticadas.

4. Cultura ciber e proteção de dados. Os ataques cibernéticos na saúde aumentaram e, com isso, exigem investimento em estratégias robustas. Dados da Apura Cyber Intelligence S/A mostra que, no primeiro semestre de 2023, em todo o mundo, 10,9% dos ataques cibernéticos foram direcionados para o setor de saúde; no Brasil a porcentagem foi ainda maior, de 12%.

A indústria tem sido um alvo primário para os cibercriminosos devido à natureza sensível dos dados que ela lida. Priorizar investimentos em segurança, educação, redes segregadas e conformidade com regulamentações são passos fundamentais para enfrentar esse desafio. O Gartner prevê que até 2026, as organizações que priorizarem seus investimentos em segurança, com base em um programa de gestão contínua de exposição a ameaças, perceberão uma redução de dois terços nas violações. Recomenda-se a adoção de uma abordagem de gestão contínua de exposição a ameaças para ajustar continuamente as prioridades de otimização da segurança cibernética.

5. Interoperabilidade. O Brasil é visto como referência para vários países na implementação do Open Finance, e o conceito Open Health tem sido protagonista em muitas rodas de discussão do ecossistema de saúde, mas ainda enfrenta desafios na implementação, especialmente em um contexto regulado pela LGPD.

É previsto que o Ministério da Saúde evolua neste ano com o tema, cujo objetivo inicial será estimular a concorrência entre os planos de saúde e promover maior qualidade no acesso à contratação deste tipo de serviço. Como no setor financeiro, o Open Health deve funcionar mediante o consentimento do titular dos dados, que poderá optar por compartilhar informações cadastrais do plano de saúde. Isso facilitará a contratação de serviços privados de saúde e aprimorará a portabilidade de carências ao trocar de plano.

Sobre o compartilhamento de dados de saúde e registros médicos, ainda serão necessárias profundas discussões, por se tratarem de dados sensíveis, mas superar essas barreiras será vital para eliminar ineficiências e melhorar a qualidade do atendimento e do cuidado.

6. Educação com gamificação para prevenção. A prevenção segue sendo a medida mais barata e eficaz para a sustentabilidade do sistema de saúde. Nesse contexto, a educação com gamificação ganha destaque na estratégia deste ano em muitas instituições, impulsionada pela crescente adoção de smartphones e a ampla oferta de internet. Essa abordagem oferece um potencial promissor para engajamento dos pacientes de maneira única, incutindo um sentido de responsabilidade nas suas decisões de saúde.

Na obstetria, por exemplo, a educação perinatal será cada vez mais uma importante aliada na prevenção de doenças gestacionais e contribuirá para melhores desfechos de saúde no parto. Com a gamificação, aumenta-se o conhecimento, a confiança e a preparação das gestantes para o parto, fortalecendo o protagonismo da mulher na tomada de decisão e a prevenção de complicações com a adesão aos cuidados pré-natais adequados.

Prevê-se um crescimento de mais de 20% entre 2023 e 2030 no mercado mundial de plataformas de gamificação para a saúde, à medida que impulsiona a educação para prevenção de doenças e amplia os cuidados de saúde, o seu potencial para revolucionar o envolvimento e os resultados dos pacientes continua a ser uma faceta promissora das tendências modernas da tecnologia na saúde.

Conclusão: Em síntese, as perspectivas delineadas para a tecnologia em saúde em 2024 enfatizam sua capacidade de alavancar a eficiência operacional do setor, minimizar riscos e elevar os resultados assistenciais. Enfrentar esses desafios não apenas pavimentará o futuro da prestação de cuidados, mas também promoverá uma mudança fundamental na abordagem da saúde, fornecendo soluções integradas e eficazes para os principais dilemas do setor.

(*) Vice-presidente de Engenharia na Healthtech Theia, clínica moderna centrada na gestante, que alavanca tecnologia para revolucionar a saúde da mulher.

Desinformação gerada por inteligência artificial é um risco muito grande

Prestes a iniciar sua reunião anual em Davos, o Fórum Econômico Mundial (WEF) publicou seu relatório anual de riscos.

Vivaldo José Breternitz (*)

Segundo o documento, uma onda de desinformação e informações falsas impulsionada pela inteligência artificial, é a maior ameaça de curto prazo para a economia global, pela sua capacidade de gerar tumultos, greves e desestabilização de governos.

O relatório, que condensa as opiniões de 1.400 especialistas, diz que 30% dos entrevistados acreditam em um alto risco de uma catástrofe global nos próximos dois anos, com dois terços temendo um evento desastroso na próxima década.

Esses riscos são potencializados pelo fato de estarem previstas para 2024 eleições em países que representam 60% do PIB global, incluindo Grã-Bretanha, Estados Unidos, União Europeia e Índia. Nas campanhas que antecedem essas informações, a inteligência artificial pode ser usada para semear medo e suspeitas, levando à agitação social.

Considerando um horizonte de dez anos, a esses problemas podem juntar-se outros, como eventos climáticos extremos, insegurança cibernética, polarização social e incerteza econômica, gerando uma tempestade perfeita, de consequências imprevisíveis.



Reprodução: Humano

Segundo a paquistanesa Saadia Zahidi, diretora executiva do WEF, é preciso que os líderes mundiais se unam para lidar com as crises de curto prazo, e lancem as bases para um futuro mais resiliente, sustentável e inclusivo.

Infelizmente, com os líderes que temos visto em ação recentemente, as palavras de Zahidi podem ser entendidas apenas como "wishful thinking".

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

Carreira em TI: três dicas para ingressar no mercado de tecnologia em 2024

O mercado de tecnologia continua aquecido em 2024, segundo um estudo da consultoria tech IDC, o Brasil deve estar entre os países com a maior taxa de crescimento anual no mercado de TI com 12% de aumento, porcentagem superior à de países vizinhos como Colômbia (10%) – superando até mesmo os Estados Unidos (9%).

“O mercado está se ajustando e voltando aos poucos a um ritmo equilibrado após as mudanças dos últimos anos. Ainda assim, tem muito espaço para ajudar profissionais que estejam migrando entre áreas a construir seus projetos e alavancar sua carreira”, comenta Joel Backschat, CIO da multinacional brasileira FCamara, ecossistema de tecnologia e inovação que potencializa o futuro de negócios, e fundador da comunidade Orange Juice. Ele aponta que o setor de TI é um dos mais procurados na hora da migração. “Independentemente se a pessoa decide permanecer na área ou não, sempre acaba sendo uma experiência enriquecedora”, diz.

As empresas estão se digitalizando mais rápido e ter experiências no currículo que envolvam a área de tecnologia se torna um diferencial. Programas de formação, por exemplo, contribuem para essas oportunidades. “Eles auxiliam as pessoas não só a conseguir o primeiro emprego na área, mas também mostram o que estudar, quais fatores comportamentais são diferenciais e abrem a porta para o dia a dia da empresa. Participar dessas iniciativas ajuda a entender como as empresas funcionam e encurtam o tempo de entrada nesse



mercado tão almejado”, explica o CIO.

Pensando nisso, o executivo do Grupo FCamara aponta três dicas para quem quer iniciar a carreira na área de TI. Confira:

Seja flexível

Ambientes de tecnologia são cercados de inovação. É preciso ter a mente aberta para cenários e opiniões diferentes. “Uma vez que passamos por vários momentos em que é necessário criar algo do zero, inovar e pensar fora da caixa, não podemos ter a visão fechada para pontos de vista distintos. É importante deixar explícito na hora do recrutamento que você é aberto a opiniões contrárias”, explica o CIO.

Invista no seu futuro

Novas tecnologias surgem e morrem todos os dias, mas é preciso estar atualizado e aprender a surfar as ondas, sejam elas quais forem. “O estudo consistente é uma necessidade real no mundo da tecnologia.

É muito importante separar um tempo saudável para estar sempre atualizado. Experimente dedicar 1 hora por dia para estudar, ler ou se atualizar sobre o mercado”, indica Joel.

Você não trabalha sozinho

Os times estão mais integrados do que nunca e saber trabalhar em equipe é uma peça-chave para a contratação. “Todos que trabalham em TI precisam ter uma comunicação muito ativa. A ideia de que um desenvolvedor tem que trabalhar afastado de tudo e de todos ficou no passado. Os desafios que a TI precisa resolver nos dias atuais são grandes demais para apenas uma pessoa lidar, a carga cognitiva é alta e demanda que seja compartilhada. Assim, se você souber apresentar na entrevista que sabe trabalhar em conjunto com colegas, e claro, colocar isso em prática no dia a dia, com certeza terá resultados satisfatórios”, finaliza Backschat.

News @TI

Tapo e Samsung unem forças por Casa Inteligente mais avançada e conectada

A TP-Link, líder global em conectividade, acaba de lançar a linha Tapo, referência em dispositivos para Casas Inteligentes, e a Samsung, líder mundial em tecnologia, anunciaram uma parceria para impulsionar a inovação para estes dispositivos. Essa aliança, foi destaque

do evento CES 2024 (Consumer Electronics Show), maior exposição de eletrônicos de consumo e tecnologia da informação do mundo, realizado em Las Vegas, dentro do programa WWST (Works With SmartThings). Essa parceria permitirá que os usuários controlem dispositivos Tapo por meio do aplicativo SmartThings da Samsung e isso inclui câmeras de segurança (<https://www.tp-link.com/br/>).

ricardosouza@netjen.com.br

Editores

Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); Ciência/Tecnologia: Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); Livros: Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br);

Comercial: Tatiana Sapateiro – tatiana@netjen.com.br

Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; Edição Eletrônica: Ricardo Souza.

Revisão: Maria Cecília Camargo; Serviço Informativo: Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

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

Jornal Empresas & Negócios Ltda

Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP: 04128-080

Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br)

Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90

JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)

Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Sancionada leis de cota no cinema e na TV paga

O presidente Lula sancionou duas leis aprovadas no Congresso Nacional para o setor de audiovisual do país. Uma delas recria a cota de tela para a exibição de filmes brasileiros no cinema e a outra restabelece o prazo de exibição obrigatória de obras audiovisuais nacionais na programação dos pacotes de TV por assinatura

No caso da cota de tela no cinema para filmes brasileiros, o prazo foi estendido até 2033, conforme projeto aprovado em dezembro pelo Senado, após ter passado pela Câmara.

Caberá à Ancine definir, anualmente, a quantidade mínima de sessões e obras a serem exibidas, levando em conta diversidade, cultura nacional e universalização de acesso. O descumprimento da medida pode acarretar em advertência e pagamento de multas às exibidoras. A cota de tela tinha terminado em 2021, após ficar em vigor por 20 anos, como previa a MP editada durante o governo do ex-presidente Fernando Henrique Cardoso.



Caberá à Ancine definir, anualmente, a quantidade mínima de sessões e obras a serem exibidas.

Já cota de programação nacional nos canais de TV por assinatura havia perdido a validade no ano passado, mas foi renovada até 2038. Aprovado pelos parlamentares e sancionado sem vetos pelo presidente, os canais estrangeiros são

obrigados a exibir, no mínimo, 3 horas e 30 minutos por semana de produções brasileiras em seu horário nobre, faixa de horário que vai das 18h à 0h.

Desse total, pelo menos 1 hora e 15 minutos deve ser

de conteúdo produzido por produtora independente. Já para canais brasileiros, a lei determina a exibição de 12 horas diárias de conteúdo nacional, feito por alguma produtora local. Dessas 12 horas, três devem, obrigatoriamente, ser veiculadas no horário nobre.

O governo também informou que a próxima ação será a aprovação de uma cota de produção nacional nas plataformas de streaming, que já dominam o mercado de audiovisual no país. "Essa é uma das pautas prioritárias de audiovisual brasileiro, e uma das pautas prioritárias deste ano. É o futuro do cinema, do audiovisual", defendeu Joelma Gonzaga, secretária do Audiovisual do MinC (ABr).

Vítima tem vez quando o criminoso é influente?

Leonardo Watermann (*)

Em um país como o nosso, onde prevalece a cultura do chamado "jeitinho brasileiro", lobby e influências podem ser determinantes nos mais variados níveis do mundo corporativo

Desde uma vaga de emprego até a indicação para um cargo disputado e com salário elevado podem estar associados aos contatos que temos em nossa agenda de celular.

E se assim funciona em qualquer segmento da vida, obviamente o mundo do crime está incluído. Cada vez mais nos deparamos com notícias de criminosos do "alto escalão" saindo pela "porta da frente" em razão de decisões judiciais questionáveis.

Da mesma maneira que, volta e meia, cruzamos com criminosos condenados há décadas e décadas de prisão, circulando livremente, como se nada tivessem feito e, pior, cometendo novos crimes. Recentemente comecei a defender uma vítima justamente de um indivíduo desse tipo. Deveria estar preso cumprindo seus mais de 30 anos de reclusão, mas, por ser influente, com muitos contatos, permanece livre, leve e solto, aumentando seu rol de tipos penais e vítimas (como o meu cliente).

Mas, então: o que fazer quando se é vítima de um

"poderoso do crime", praticamente imparável, que rotineiramente usa seu poder de networking para desequilibrar a batalha? A resposta é mais simples do que parece: publicidade, transparência, holofotes. Quanto mais clareza damos ao tema, quanto mais trazemos à tona as mazelas enfrentadas pela vítima, mais fácil fica de lutar contra esse desequilíbrio.

Soma-se a isso os (cada vez mais atuantes) órgãos de repressão e fiscalização, como Corregedorias, Departamentos de Sindicância, Conselhos de Classe, dentre outros. Então, nessa linha, reflita comigo: por mais que um grupo de pessoas esteja contaminado e disposto em ajudar o "criminoso bem relacionado", existem sempre pessoas mais acima, e, depois destas, órgãos que as fiscalizam.

E tudo que essa corrente menos deseja é escândalo! Pensando dessa forma, note que a ingerência de um criminoso bem relacionado, que pode ser (ou ter sido) um político ou um grande empresário, é sempre relativa, limitada, pois a fragilidade da estrutura está sempre exposta, bastando saber apenas onde exatamente atacar. Por isso, não se acovarde! Busque ajuda e lembre-se: o criminoso só está confortável enquanto está nas sombras, pressionando você. Conte ao mundo sobre ele e minimize as chances dele escapar!

(*) - É advogado e sócio fundador do escritório Watermann Sociedade de Advogados (<https://wa.adv.br>).

Serviços variam 0,4% em novembro, após três meses no campo negativo

O volume de serviços prestados no país variou 0,4%, em novembro de 2023, quebrando uma sequência de três meses no campo negativo, período em que o setor havia acumulado uma perda de 2,2%. Três das cinco atividades analisadas avançaram em novembro: outros serviços (3,6%), profissionais, administrativos e complementares (1%) e serviços prestados às famílias (2,2%). No acumulado do ano, até novembro, o setor de serviços registrou alta de 2,7%. O setor de serviços variou -0,3% na comparação com novembro de 2022.

Os dados foram divulgados ontem (16), pelo IBGE. "As últimas três taxas

negativas reduziram os ganhos, mas o resultado de novembro coloca o setor bem acima (10,8%) do patamar pré-pandemia", observou, em nota, o gerente da pesquisa, Rodrigo Lobo. O maior impacto sobre o resultado geral veio da atividade de outros serviços (3,6%), que cresceu pelo terceiro mês seguido, acumulando alta de 4,9% no período.

Já os serviços profissionais, administrativos e complementares (1%) já haviam registrado alta de 1,1% em outubro, após uma queda de 1% em setembro. Os serviços prestados às famílias - com o avanço de 2,2% em novembro - recuperaram a perda

registrada em outubro (-1,8%). O volume dos transportes recuou 1%, quarta taxa negativa seguida do segmento, que acumulou uma retração de 5,3% nesse período.

O transporte de passageiros caiu 2,9%, terceira taxa negativa seguida, enquanto o de cargas avançou 0,6%, após três meses seguidos de queda. Os serviços de informação e comunicação, que representam cerca de 23% do total do setor, variaram -0,1%, após terem avançado 0,2% no mês anterior. Os serviços de tecnologia da informação (TI) cresceram 1,3% no mesmo período (ABr).

A - Voluntários com Obesidade

Cientistas da Unicamp buscam voluntários com obesidade para uma pesquisa sobre o tecido adiposo marrom, aquele que favorece a queima de calorias para gerar calor (termogênese). A meta é promover a ativação do tecido adiposo marrom acompanhada de melhoras nas complicações clínicas presentes. Para participar, a pessoa deve ter entre 20 e 40 anos; não estar gestante ou lactante; não fumar; ter obesidade (IMC acima de 30 kg/m²) sem alterações de pressão arterial, glicemia, colesterol HDL ou triglicérides. Interessados devem se comunicar pelo e-mail (solarisabela@hotmail.com). WhatsApp (19) 99696-0967 (Isabela Solar) e (11) 97819-7849 (Maria Eduarda Martelli).

B - Higiene Pessoal

A corrente de comércio internacional de produtos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos alcançou a cifra de US\$ 1.74 bilhão no consolidado de janeiro a dezembro de 2023. O valor representa um aumento de 14,5% sobre 2022. O destaque foram as exportações que atingiram a maior marca da série histórica iniciada em 1997, com alta de 17,4% e um valor recorde de US\$ 911,2 milhões. Em importações, o resultado total foi de US\$ 830,4 milhões, aumento de 12,1%. A balança comercial do período fechou com superávit de US\$ 80,8 milhões. Este é o quarto ano consecutivo que a indústria de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos apresenta superávit comercial, se destacando como o único segmento dentro do setor químico a manter este desempenho (<https://abihpec.org.br>).

C - Produtora de Aço

Ontem (16), a Gerdau celebrou 123 anos de uma história empreendedora que carrega a missão de moldar o futuro. Fundada como uma fábrica de pregos em Porto Alegre se tornou a maior empresa brasileira produtora de aço, uma das principais fornecedoras de aços longos nas Américas e de aços especiais no mundo. Está presente em vários países das Américas e conta com mais de 36 mil colaboradores espalhados pelo mundo. Ao longo dessa jornada, a Gerdau se manteve conectada com a história da indústria brasileira, buscando estar cada vez mais próxima da sociedade, com a ambição de ser parte das soluções aos dilemas e desafios enfrentados. "Vamos continuar com nossa visão estratégica de longo prazo, unindo crescimento sustentável com o propósito de empoderar pessoas que constroem o futuro", afirma Gustavo Werneck, CEO da Gerdau.

D - Defensores Públicos

Levantamento apresentado pela Defensoria Pública da União revela que entre janeiro e novembro de 2023, mais de 1,59 milhão de atendimentos foram realizados em todo o país. Foram realizadas 12,2 mil tutelas coletivas, com uma média total de 596,1 mil pessoas assistidas. A média total de processos acompanhados foi de 451,2 mil e aproximadamente 250 mil processos foram abertos nos meses analisados. Para a presidente da Anadef, Luciana Bregolin, os índices revelam a importância da presença da Defensoria onde há justiça federal e são estímulos para o ano de 2024. "A Defensoria demonstrou sua força na defesa dos direitos do povo mesmo estando ainda em apenas 27 por cento dos locais onde há varas federais e espera que se amplie e se consolide o processo de interiorização e valorização da carreira" comentou.

E - Painéis nos Aeroportos

A marca ArcelorMittal estreia nos painéis das áreas de embarque e desembarque nos principais aeroportos do Brasil. A ação contempla os aeroportos de Congonhas, Santos Dumont, Belo Horizonte, Salvador, Florianópolis, Porto Alegre e Vitória. A estratégia da maior produtora de aço do Brasil e líder mundial é ampliar o conhecimento da marca pelos brasileiros e fortalecer o seu vínculo com a sociedade. Além de destacar as principais soluções e produtos da empresa, os painéis nos aeroportos vão dar destaque também para projetos sociais e ambientais, iniciativas de inovação e importantes parcerias e incentivos da ArcelorMittal a instituições, como Museu do Amanhã, Arena MRV, Stock Car, dentre outros.

F - Adeus Mourinho

A temporada abaixo do esperado da Roma fez o casamento com o técnico português José Mourinho chegar ao fim ontem (16). O multicampeão não resistiu aos recentes resultados ruins dos giallorossi e foi demitido com "efeito imediato". O lusitano estava na capital italiana desde 2021. Eliminada da Copa da Itália pela rival Lazio e sem vencer há três rodadas no campeonato, o clube se afastou da zona da Champions League e corre sérios riscos de não disputar nenhum torneio continental na próxima época. Sob o poder do "Special One", a Roma não passou de um sexto lugar nas duas temporadas completas em que Mourinho permaneceu no time. No entanto, os giallorossi venceram a Conference League e foram vice-campeões da Liga Europa (ANSA).

G - Redes Sociais

A Minancora é uma empresa brasileira com mais de 100 anos de história e tradição no mercado dermatológico e, recentemente, com cosméticos. Fundada em 1915, em Joinville, a empresa se destacou rapidamente com a produção da sua famosa pomada antisséptica. Entre janeiro e novembro de 2023, comparado ao mesmo período de 2022, registrou aumento de 77% nas suas vendas digitais entre janeiro e novembro de 2023, comparado ao mesmo período de 2022. A Minancora deu passos significativos ao aproveitar as plataformas de redes sociais para se conectar com seu público. À medida que a marca continua a expandir sua presença no mundo digital, os consumidores podem esperar ver abordagens mais inovadoras para compras online e engajamento.

H - Ofertas de Carros

A Nissan reuniu as melhores ofertas de veículos existentes em suas concessionárias pelo Brasil em uma campanha especial, o "Outlet Nissan", que vai até o dia 6 de fevereiro. Serão cerca de 2.000 unidades de Kicks, Frontier, Versa e Sentra com descontos diferenciados e pronta entrega - somente o 100% elétrico LEAF não está incluso na ação. Para facilitar a busca dos clientes pelos modelos com valores especiais, a campanha conta com um site específico (www.nissan.com.br/outlet), que inclui todas as informações e preços promocionais.

I - Energias Renováveis

Em uma ação inédita no Brasil, foi lançada a Faculdade de Energias Renováveis e Tecnologias Industriais (Faeti), em Natal. A iniciativa do Senai-RN une dois eixos estratégicos para a competitividade e o desenvolvimento sustentável da indústria brasileira: educação e transição para uma economia de baixo carbono. Nascida no estado que tem a maior capacidade instalada em energia renovável da fonte eólica, a Faeti objetiva atender a uma lacuna de mercado por profissionais qualificados para atuar no setor. Nesse sentido, o primeiro curso ofertado será o de engenharia mecânica, com duração de 5 anos. Segundo Rodrigo Mello, diretor regional do Senai-RN e da Faeti, a expectativa é de que a primeira turma seja bem plural, com perfis e níveis profissionais diversos. Saiba mais em: (<https://faeti.rn.senai.br/>).

J - Workshop de Neuroarquitetura

A Secretaria de Estado dos Direitos da Pessoa com Deficiência do Estado SP, por meio de seu Centro de Tecnologia e Inovação, está com inscrições abertas para o Workshop online de Neuroarquitetura. Marcado, para ocorrer no próximo dia 30, o evento visa discutir o impacto que ambientes podem ter na vida de pessoas com Transtorno do Espectro Autista (TEA). A Neuroarquitetura, ciência que analisa como a composição de um espaço físico pode influenciar positiva ou negativamente as experiências das pessoas, será o tema central do workshop. Serão abordadas questões como o design de ambientes, incluindo layout, iluminação, cores, texturas e acústica, explorando estratégias para criar espaços mais inclusivos e acolhedores para pessoas com TEA. As inscrições podem ser feitas por meio do link: (<https://formularios.cti.org.br/workshop-neuroarquitetura-como-o-ambiente-pode-impactar-a-vida-das-pessoas-com-tea/>).

Bullying e Cyberbullying: agora são considerados crimes

Raquel Gallinati (*)

A sanção da Lei n.º 14.811, em 12 de janeiro de 2024, trouxe importantes mudanças no combate ao bullying e ao cyberbullying, estabelecendo como novos tipos penais no Código Penal.

Essa nova legislação tem como objetivo central garantir a proteção de crianças e adolescentes contra a violência nos estabelecimentos educacionais e reveste-se de extrema importância diante do crescente número de tragédias escolares e casos de suicídio entre os jovens.

Um dos pontos essenciais dessa nova legislação é a criação de protocolos em colaboração com órgãos de segurança pública, saúde e a participação ativa da comunidade escolar. Essa abordagem integrada visa estabelecer um ambiente educacional seguro e acolhedor, onde a violência seja veementemente combatida.

Além disso, é necessário capacitar os profissionais da educação para identificar e prevenir situações de violência, ao mesmo tempo em que se busca conscientizar e obter o apoio da comunidade escolar e local.

A legislação destaca a inclusão de novos crimes no Código Penal, abrangendo o bullying e o cyberbullying. O bullying, caracterizado pela intimidação sistemática por meio de violência física ou psicológica, está sujeito a penalidades como multas, desde que a conduta não constitua um crime mais grave.

Já o cyberbullying, que ocorre por meio da internet, redes sociais, aplicativos, jogos online ou qualquer outra plataforma digital, é penalizado com reclusão de 2 (dois) a 4 (quatro) anos e multa, salvo em casos de crimes mais graves. Essa atualização legislativa busca coibir práticas que causam danos

físicos e emocionais, tanto no ambiente físico quanto no virtual.

Ressalta-se que, quando esses atos de intimidação sistemática são praticados por menores de idade, são considerados atos infracionais correlatos aos crimes e aplicadas medidas socioeducativas que visam à ressocialização e reintegração do jovem infrator à sociedade. A educação, o apoio e o tratamento adequados são fundamentais, buscando evitar a reincidência e promover a transformação positiva do indivíduo.

A modificação na Lei dos Crimes Hediondos também merece destaque, abrangendo o induzimento, instigação ou auxílio ao suicídio, ou à autointimidação por meio da internet ou transmissão em tempo real. Essa atualização reflete a necessidade de enfrentar os desafios apresentados pelas formas emergentes de violência tecnológica, especialmente aquelas relacionadas à saúde mental dos jovens.

A Lei n.º 14.811, ao estabelecer medidas de proteção de combate ao bullying e ao cyberbullying, representa um importante passo para assegurar um ambiente escolar seguro para crianças e adolescentes. Sua efetiva aplicação requer investimento em capacitação, conscientização e promoção de uma cultura de respeito e tolerância. A proteção da infância e juventude deve ser uma prioridade coletiva, e essa nova legislação representa um avanço significativo nessa direção.

Cabe a todos os cidadãos e membros da comunidade escolar trabalhar em conjunto para garantir a plena eficácia dessas medidas, permitindo que nossas crianças e adolescentes cresçam de maneira saudável e segura, construindo um futuro promissor para o país.

(*) - É delegada de polícia; Diretora da Associação dos Delegados de Polícia do Brasil; Mestre em Filosofia; Pós-graduada em Ciências Penais, Direito de Polícia Judiciária e Processo Penal.

Confira dez boas práticas de segurança para compras online

Janeiro, além de ser mês de férias, também é comum encontrar liquidações tanto em lojas físicas quanto online. Com a ascensão do comércio eletrônico, as oportunidades de encontrar bons negócios aumentaram exponencialmente, mas, infelizmente, isso também elevou os riscos de golpes e fraudes online

Os golpistas costumam aproveitar a euforia dos consumidores e a busca por grandes descontos para criar armadilhas online. Portanto, é essencial estar atento e adotar práticas seguras ao fazer compras online. Para evitar cair em golpes, é importante seguir algumas boas práticas, como as listadas abaixo pelo advogado especialista em Direito Digital e Cibersegurança, Walter Calza Neto. Confira:

- **Verifique a Autenticidade do Site:** Antes de realizar qualquer compra, certifique-se de que o site é legítimo. Confira se o endereço do site começa com "https://" e procure por um ícone de cadeado na barra de endereços.
- **Pesquise Sobre a Loja:** Procure avaliações e comentários sobre a loja em sites de reclamações e fóruns de consumidores. Isso pode revelar experiências anteriores de outros clientes.
- **Desconfie de Ofertas Muito Atraentes:** Pre-



ços extremamente baixos podem ser um sinal de golpe. Compare os preços com outras lojas e desconfie de ofertas que pareçam boas demais para ser verdade.

• **Use Métodos de Pagamento Seguros:** Prefira usar cartões de crédito virtuais ou serviços de pagamento online reconhecidos. Evite transferências bancárias diretas ou métodos de pagamento não rastreáveis.

• **Mantenha Seu Computador Seguro:** Certifique-se de que seu computador tem um antivírus

atualizado e evite realizar compras em redes Wi-Fi públicas.

• **Leia a Política de Privacidade e Termos de Uso:** Entender as políticas de privacidade e os termos de uso do site pode fornecer informações importantes sobre como suas informações pessoais serão utilizadas.

• **Fique Atento a E-mails Falsos:** Cuidado com e-mails promocionais que parecem vir de lojas conhecidas, mas que levam a sites falsos. Verifique sempre o endereço de e-mail do remetente.

• **Confira os Detalhes:** Leia atentamente a descrição do produto, as especificações e as políticas de devolução antes de finalizar a compra.

• **Acompanhe Seus Extratos Bancários:** Monitore regularmente seus extratos bancários para detectar qualquer transação não autorizada.

• **Use Senhas Fortes:** Com no mínimo 14 caracteres utilizando minúsculas, maiúsculas e sinais, e que sejam únicas para cada conta de loja online para proteger suas informações pessoais.

Por fim, é crucial permanecer vigilante e informado. Ao seguir estas boas práticas, os consumidores podem se proteger de golpes e ter uma experiência de compra online mais segura e satisfatória

Lembre-se de que a precaução e o conhecimento são as melhores ferramentas para garantir que suas compras online sejam tão seguras quanto vantajosas.

Pensa em mudar de emprego neste ano? Veja dicas!

Você não é o único! A pesquisa Global Hopes and Fears 2023, realizada pela PwC em 46 países, ouvindo 54 mil pessoas, descobriu que 25% dos brasileiros afirmaram planejar deixar seus empregos nos próximos 12 meses.

Na opinião do especialista em gestão de carreira e professor de Gestão de Pessoas da Fundação Escola de Comércio Álvares Penteado (FECAP), Marcelo Treff, antes da busca por uma nova oportunidade profissional, é muito importante fazer uma reflexão sobre o momento atual, olhando para os objetivos de carreira.

“Os motivos para uma pessoa estacionar na carreira são os mais variados: pode ser acomodação, medo de perder o emprego, medo do novo, baixa autoestima, entre outros. Mas, muitas vezes, as pessoas estacionam na carreira por falta de competências, tanto técnicas, quanto socioemocionais”, afirma.

Por isso, é importante entender se há alinhamento entre as suas próprias habilidades e, a partir daí, mapear oportunidades e realizar autoanálise para avaliar se o candidato está mesmo preparado em termos de competências necessárias para a mudança.

Os motivos que levam a uma mudança de emprego podem ser muitos. Levantamento da Onze e Icatu mostra que 57% dos brasileiros consideram o dinheiro a maior preocupação de suas vidas. Outra pesquisa, da WeWork em parceria com a companhia de recrutamento Page Outsourcing, revelou que 8 a cada 10 brasileiros querem semana de 4 dias de trabalho, discussão que tem crescido recentemente – e aderida por algumas empresas.

“Os desejos e necessidades para uma mudança de emprego são muito particulares, ou seja, variam de pessoa para pessoa. Além disso, grande parte

dos nossos desejos é inconsciente e não controlamos. No entanto, algumas necessidades que impulsionam as pessoas a evoluírem no trabalho são comuns a muitos profissionais, como: autorrealização, poder, reconhecimento, prestígio ou respeito. Há, também, quem busca posições melhores para alcançar conquistas materiais”, acrescenta Treff.

Para quem tomou a decisão de dar uma guinada na carreira, o professor da FECAP elenca o caminho das pedras:

- Estabelecer objetivos de carreira
- Mapear oportunidades e competências demandadas
- Identificar fatores críticos de sucesso e indicadores de sucesso
- Buscar formas de aquisição de competências ou de requalificação profissional. Fonte: FECAP.

Proclamas de Casamentos

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

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

O pretendente: **GUILHERME AUGUSTO OLIVA**, estado civil solteiro, profissão engenheiro eletricitista, nascido nesta Capital, Mooca, SP, no dia 29/04/1993, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Francisco Carlos Oliva e de Sylvania de Carvalho. A pretendente: **PRISCILA MARCIANO PINTO**, estado civil solteira, profissão cabeleireira, nascida em Mairiporã, SP, no dia 20/07/1991, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Ricardo Rodolfo Pinto e de Eiza Marciano Bueno Pinto.

O pretendente: **LUÍS FELIPE SOUZA DE OLIVEIRA**, estado civil solteiro, profissão operador de multimídia, nascido em Suzano, SP, no dia 24/11/1997, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Adenaldo Borges de Oliveira e de Heloisa Maria de Souza. A pretendente: **REBECA BAIADORI CAVALCANTE**, estado civil solteira, profissão confeitadeira, nascida nesta Capital, Vila Prudente, SP, no dia 11/10/2002, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Alexssandro Cavalcante e de Elaine Baiadori Cavalcante.

O pretendente: **MATHEUS RODRIGUES DE OLIVEIRA PAES LANDIM**, estado civil solteiro, profissão arquiteto de soluções, nascido nesta Capital, Mooca, SP, no dia 10/12/2001, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Erivaldo de Oliveira Paes Landim e de Maria Libano Rodrigues. A pretendente: **LAÍS LEME BORGES VIANA SANTOS**, estado civil solteira, profissão autônoma, nascida nesta Capital, Mooca, SP, no dia 13/10/2001, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Josualdo Viana Santos e de Léia Leme Borges Viana Santos.

O pretendente: **ÁLISON BATISTA GONÇALVES**, estado civil solteiro, profissão consultor de seguros, nascido em Brasília, DF, no dia 02/02/1996, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Geovani Chagas Gonçalves e de Nires Vânia da Rocha Batista. A pretendente: **THALITA DO AMARAL GAMA**, estado civil solteira, profissão designer, nascida em São Paulo, SP, no dia 23/10/1995, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Miguel Carlos da Gama e de Monica Aparecida do Amaral Gama.

O pretendente: **ROBERTO TAVARES DE OLIVEIRA NETO**, estado civil divorciado, profissão analista de sistemas, nascido em Curitiba, PR, no dia 03/01/1986, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Paulo Roberto Tavares de Oliveira e de Lucia de Fátima Fernandes Tavares de Oliveira. A pretendente: **ANNE CARLA PEREIRADIAS BARBOSA**, estado civil solteira, profissão gerente de cobrança, nascida em Birigui, SP, no dia 19/01/1990, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Claudio Dias Barbosa e de Luciene Pereira.

O pretendente: **ALEXANDRE ALVES**, estado civil divorciado, profissão gerente, nascido São Paulo, SP, no dia 12/10/1971, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Manoel Alves e de Maria de Lourdes Alves. A pretendente: **THAIS MARCELA DIAS**, estado civil divorciada, profissão enfermeira, nascida em São Paulo, SP, no dia 28/02/1978, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Luiz Carlos Dias e de Aparecida Donizeti da Silva Dias.

O pretendente: **LUCAS CAMPANHA MELO**, estado civil solteiro, profissão advogado, nascido em Vitória, ES, no dia 08/11/1985, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de José de Souza Melo Filho e de Sonia Maria Campanha Melo. O pretendente: **GIANCARLOS CAVAGLONI DA SILVA**, estado civil solteiro, profissão gerente de suprimentos, nascido em Santo André, SP, no dia 04/04/1991, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de José Andrade da Silva e de Alzira Cavaglioni.

O pretendente: **VICTOR FERREIRA ALVES**, estado civil solteiro, profissão produtor de cinema, nascido em São Paulo, SP, no dia 26/04/1995, residente e domiciliado no Parque da Mooca, São Paulo, SP, filho de Robson de Paula Alves e de Denise Ferreira Alves. O pretendente: **GUILHERME AMATTE BIZÃO TEMPONI**, estado civil solteiro, profissão roteirista, nascido em Araraquara, SP, no dia 10/12/1991, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Paulo Roberto Temponi e de Marta Regina Amatte Bizão Temponi.

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



www.netjen.com.br

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

TEL: 3043-4171



Rio Alto Energias Renováveis S.A.

CNPJ/MF: 38.199.406/0001-18 - NIRE: 35.300.55850-2

Edital de 1ª Convocação para Assembleia Geral de Debenturistas da Primeira Série da primeira emissão de debêntures para distribuição pública com esforços restritos, da Rio Alto Energias Renováveis S.A., a ser realizada em 16 de fevereiro de 2024.

A RIO ALTO ENERGIAS RENOVÁVEIS S.A., sociedade por ações com registro de emissor categoria "A" perante a Comissão de Valores Mobiliários ("CVM"), com sede na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, na Avenida Juscelino Kubitschek, 1600, c/ 142, Vila Nova Conceição, inscrita no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica do Ministério da Fazenda sob o nº 38.199.406/0001-18 ("Companhia"), vem convocar os titulares de debêntures da primeira série de sua primeira emissão de debêntures em duas séries, sendo a primeira série composta por debêntures conversíveis em ações e a segunda série composta por debêntures simples, não conversíveis em ações, da Companhia ("Emissão", "Debenturistas Primeira Série" e "Debêntures" e "Debêntures da Primeira Série", respectivamente), nos termos do artigo 124, §1º, inciso I, do artigo 71 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, conforme alterada ("Lei das Sociedades por Ações"), e da cláusula 11 do "Instrumento Particular de Escritura da Primeira Emissão de Debêntures, em Duas Séries, sendo a Primeira série composta por Debentures Conversíveis em Ações, e a Segunda Série composta por Debentures Simples, não Conversíveis em Ações, para distribuição Pública com Esforços Restritos, da Rio Alto Energias Renováveis S.A.", celebrado entre a Companhia e a Vórtx Distribuidora de Títulos e Valores Mobiliários Ltda. ("Agente Fiduciário") em 14 de julho de 2021 ("Escritura de Emissão"), a reunirem-se em assembleia geral de Debenturistas Primeira Série, a ser realizada em 16 de fevereiro de 2024, às 11h, exclusivamente de forma digital e remota, inclusive para fins de voto, por meio da plataforma "Microsoft Teams", com o link de acesso a ser encaminhado pela Companhia aos Debenturistas Primeira Série habilitados, conforme Resolução da CVM nº 81, de 29 de março de 2022, conforme alterada ("Resolução CVM 81" e "Asssembleia", respectivamente), que será considerada como realizada na sede da Companhia nos termos deste edital, a fim de deliberarem sobre as seguintes ordens do dia: (a) a não declaração de vencimento antecipado das Debêntures da Primeira Série devido à não observância pela Companhia do previsto na alínea (x), item I, da Cláusula 8.29 da Escritura de Emissão, em razão do descumprimento das obrigações não pecuniárias previstas nas alíneas (a)(i), (a)(ii), (a)(iv) e (a)(vii), da Cláusula 9.1 da Escritura de Emissão, decorrentes, exclusivamente, da falta de entrega tempestiva pela Companhia ao Agente Fiduciário (1) das cópias das demonstrações financeiras anuais consolidadas da Companhia, relativas ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2022 e das informações financeiras intermediárias da Companhia, objeto de revisão limitada pela EY, relativas ao período de seis meses findo em 30 de junho de 2022, ao período de nove meses findo em 30 de setembro de 2022, ao período de três meses findo em 31 de março de 2023 e ao período de seis meses findo em 30 de junho de 2023, já entregues pela Companhia ao Agente Fiduciário; e (2) dos documentos mencionados a seguir, e desde que tais documentos sejam entregues nos prazos abaixo indicados, conforme aplicável: i. cópia das informações financeiras intermediárias da Companhia, objeto de revisão limitada por Auditor Independente, ao período de nove meses findo em 30 de setembro de 2023, desde que tais documentos sejam entregues pela Companhia ao Agente Fiduciário até 9 de fevereiro de 2024; e ii. declarações anuais relativas ao exercício social findo em 31 de dezembro de 2022, assinadas pelos representantes legais da Companhia, devidas em até três meses após o encerramento dos exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2021 e 2022, atestando, para as respectivas datas: (a) que permanecem válidas as disposições da Escritura de Emissão, (b) a não ocorrência de qualquer hipótese de vencimento antecipado prevista na Cláusula 8.29 da Escritura de Emissão e (c) inexistência de descumprimento de obrigações da Companhia perante os titulares de Debêntures e o Agente Fiduciário desde que tais declarações sejam entregues pela Companhia ao Agente Fiduciário até 9 de fevereiro de 2024. (b) a não declaração de vencimento antecipado das Debêntures da Primeira Série devido não observância, pela Companhia, do previsto na alínea (x), item I, da Cláusula 8.29 da Escritura de Emissão, exclusivamente em razão do descumprimento da obrigação não pecuniária prevista na alínea (q), da Cláusula 9.1 da Escritura de Emissão, causado pela falta de entrega tempestiva, pela Companhia a CVM, dos documentos mencionados no item "1(a)" acima, em qualquer caso, desde que a Companhia: (1) protocole pedido de revogação da suspensão de registro de companhia aberta categoria "A" perante a CVM até 15 de fevereiro de 2024, e (2) regularize seu registro junto à CVM como companhia aberta categoria "A" até 15 de março de 2024 ("Data Limite"), sendo certo que a Data Limite poderá ser prorrogada até 15 de abril de 2024 exclusivamente em decorrência de exigências feitas pela CVM e, desde que a Companhia esteja cumprindo tempestivamente a tais exigências; (c) a criação de obrigação de observância pela Companhia dos seguintes índices financeiros, a serem apurados pela Companhia e verificados pelo Agente Fiduciário, com base nas demonstrações financeiras intermediárias da Companhia relativas ao período de seis meses findo em 30 de junho de 2023, revisadas por auditor independente registrado na CVM ("Índices Financeiros"): i. a Receita Líquida consolidada (conforme definido abaixo) não poderá ser inferior a R\$60.000.000,00 (sessenta milhões de reais); ii. o Endividamento consolidado (conforme definido abaixo) não poderá ser superior a R\$ 2.000.000.000,00 (dois bilhões de reais); e iii. os Ativos Totais consolidados (conforme definido abaixo) não poderão ser inferiores a R\$ 1.700.000.000,00 (um bilhão e setecentos milhões de reais). Para fins desta deliberação: "Receita Líquida" significa, para o período observado, a receita bruta consolidada realizada subtraída dos itens dedutíveis sobre vendas, que podem incluir mas não se limitam às devoluções observadas no período e aos encargos com tributos aplicáveis à receita bruta como ISS, PIS, COFINS, INSS, e demais encargos aplicáveis. "Endividamento" significa, ao final do período observado, (i) o somatório das dívidas onerosas consolidadas junto a quaisquer pessoas físicas, jurídicas ou quaisquer terceiros, incluindo, mas não limitado, a empréstimos e financiamentos com terceiros, valores decorrentes de contratação de fianças bancárias com terceiros (calculados sem duplicidade com as obrigações garantidas por tais fianças), contratos de arrendamento, contratos de câmbio, emissão de títulos de renda fixa, conversíveis ou não, no mercado de capitais local e/ou internacional, além de avais, fianças, penhores ou garantias prestadas, bem como valores a pagar aos acionistas, líquido do saldo a receber (ou acrescido do saldo a pagar) de contratos de hedge e/ou de swap, acrescida de (ii) o saldo de obrigações tributárias, incluindo aquelas oriundas de parcelamentos tributário e provisões para depósito judicial, e excluindo aquelas relativas a imposto de renda e contribuição social diferidos. "Ativos Totais Consolidados" significa a somatória dos saldos de ativos circulantes e não-circulantes apurados no fim do período observado no balanço patrimonial das demonstrações financeiras consolidadas. (d) a aprovação da alteração da Cláusula 8.29, inciso I da Escritura de Emissão para incluir a alínea "xxxv", de forma a refletir a inclusão de hipótese de vencimento antecipado em caso de descumprimento dos Índices Financeiros; e (e) tendo em vista a substituição do Auditor Independente da Companhia (até então, a Ernst & Young Auditores Independentes) pela BDO RCS Auditores Independentes ("BDO"), conforme as normas aplicáveis ("Substituição BDO"): (e.1) a não declaração de vencimento antecipado das Debêntures da Primeira Série em razão da realização, pela Companhia, da Substituição BDO; (e.2) a alteração da Cláusula 1.1 da Escritura de Emissão para refletir a Substituição BDO e incluir a BDO no rol de auditores independentes registrados na CVM no termo definido "Auditores Independentes"; e (e.3) a retroação dos efeitos da alteração do item "(e.2)" para as informações financeiras intermediárias da Companhia, relativas ao período de três meses findo em 31 de março de 2023, ao período de seis meses findo em 30 de junho de 2023 e ao período de nove meses findo em 30 de setembro de 2023, as quais foram ou serão, conforme o caso, objeto de revisão limitada pela BDO. **Informações Gerais:** 1. Habilitação e Representação. A Assembleia convocada por meio deste Edital ocorrerá de forma exclusivamente remota e eletrônica, através da plataforma Microsoft Teams por meio de link de acesso a ser disponibilizado pela Companhia àqueles Debenturistas Primeira Série que estiverem devidamente habilitados, mediante o envio prévio dos seguintes documentos para o endereço eletrônico da Companhia, para o e-mail danielia@gruporioalto.com.br e ao Agente Fiduciário, para os e-mails agentefiduciario@vorb.com.br e (2) gtm@vorb.com.br (em conjunto, "E-mails Autorizados"), identificando a operação no título do e-mail (AGD | Rio Alto), preferencialmente até 2 (dois) dias antes da data de realização da Assembleia (ou seja, até 14/02/2023), sendo admitido o recebimento de referidos documentos até o horário da Assembleia, observado o disposto na Resolução CVM 81: (i) quando pessoa física, cópia digitalizada de documento de identidade válido com foto do Debenturista Primeira Série; (ii) quando pessoa jurídica, (a) cópia digitalizada do último estatuto social ou contrato social consolidado, devidamente registrado na junta comercial competente; (b) documentos societários que comprovem a representação legal do Debenturista Primeira Série; e (c) documento de identidade válido com foto do representante legal; (iii) quando fundo de investimento, (a) cópia digitalizada do último regulamento consolidado do fundo; (b) estatuto ou contrato social do seu administrador ou gestor, conforme o caso, observada a política de voto do fundo e documentos societários que comprovem os poderes de representação em Assembleia; e (c) documento de identidade válido com foto do representante legal; e (iv) quando for representado por procurador, além dos respectivos documentos indicados acima, deverá encaminhar procuração (a) com poderes específicos para sua representação na Assembleia, válida e outorgada há menos de 1 (um) ano contado da data da convocação deste Edital, obedecidas as condições legais, acompanhado de documento de identidade válido com foto do outorgante, (b) conteúdo indicação do lugar onde foi assinada, qualificação completa do outorgante e do outorgado, data e objetivo da outorga com a designação e extensão dos poderes conferidos; (c) com o reconhecimento da firma do outorgante, ou com assinatura digital, por meio de certificado digital emitido por autoridades certificadoras vinculadas à ICP-Brasil, como alternativa ao reconhecimento de firma; e (d) para o caso de envio de procuração acompanhada de instrução de voto, conforme abaixo, será de responsabilidade exclusiva do outorgado a manifestação de voto de acordo com as instruções do outorgante. Não havendo margem para a Emissora ou o Agente Fiduciário interpretar o sentido do voto em caso de divergência entre a redação da ordem do dia do Edital e da manifestação de voto. 1.1. Os Debenturistas Primeira Série (i) pessoas físicas somente poderão ser representadas na Assembleia por procurador que seja acionista, administrador da Companhia, advogado ou instituição financeira, consoante previsto no art. 126, §1º da Lei das S.A.; e (ii) pessoas jurídicas poderão ser representadas por procurador constituído em conformidade com seu contrato ou estatuto social e segundo as normas aplicáveis. 1.2. O representante do Debenturista Primeira Série que for pessoa jurídica deverá apresentar, ainda, cópia dos seguintes documentos, registrados no órgão competente (Registro Civil de Pessoas Jurídicas ou Junta Comercial competente, conforme o caso): (a) contrato ou estatuto social; e (b) ato societário atualizado de eleição do administrador que comparecer à Assembleia como representante. 1.3. Com relação aos Debenturistas Primeira Série que forem fundos de investimento, a representação destes na Assembleia caberá à instituição administradora ou gestora, observado o disposto no regulamento do fundo. Nesse caso, o representante da administradora ou gestora do fundo, além dos documentos societários acima mencionados relacionados à gestora ou à administradora, deverá apresentar também a cópia do regulamento atualizado do fundo, devidamente registrado no órgão competente. 2. Instalação. Nos termos do artigo 71, parágrafo terceiro, da Lei das Sociedades por Ações, assim como da Cláusula 11.4 da Escritura de Emissão, a Assembleia se instalará, em primeira convocação, com a presença de Debenturistas Primeira Série que representem, no mínimo, 50% (cinquenta por cento) das Debêntures em Circulação (conforme definido na Escritura de Emissão) em relação às Debêntures da Primeira Série, e, em segunda convocação, com qualquer quórum. 3. Instrução de Voto à Distância e participação na Assembleia. Nos termos do artigo 71 da Resolução CVM 81, além da realização de forma exclusivamente remota e eletrônica, também será admitido aos Debenturistas Primeira Série o envio de seu voto de forma eletrônica à Companhia e ao Agente Fiduciário, conforme modelo de instrução de voto disponibilizado na mesma data da publicação deste edital de convocação pela Companhia no website da Companhia (https://ri.gruporioalto.com.br) no website do Agente Fiduciário https://vorb.com.br/investidor/debenture ("Instrução de Voto"). Para que a Instrução de Voto seja considerada válida, é imprescindível: (i) o preenchimento de todos os campos, incluindo a indicação do nome ou denominação social completa do Debenturista Primeira Série e o número do CPF ou CNPJ, bem como indicação de endereço de e-mail para eventuais contatos; (ii) a assinatura ao final da Instrução de Voto do Debenturista Primeira Série ou de seu representante legal, conforme o caso, e nos termos da legislação vigente, ou por meio do envio de procuração; (iii) declaração a respeito da existência ou não de conflito de interesse entre o Debenturista com as matérias das Ordens do Dia, demais partes da Emissão e entre as partes relacionadas, conforme definição prevista na legislação pertinente, em especial a Resolução CVM 94/2022 - Pronunciamento Técnico CPC 05; e (iv) a rubrica e assinatura das Instruções de Voto e com a certificação digital ou reconhecimento por outro meio que garanta sua autoria e integridade, conforme §2º do artigo 76 da Instrução de Voto Resolução CVM 81. A ausência da declaração prevista no item "(iii)" acima inviabilizará o respectivo cômputo do voto. 3.1. Será aceita a Instrução de Voto que for enviada preferencialmente com até 2 (dois) dias de antecedência da data de realização da Assembleia, juntamente com os documentos listados no item 3 abaixo, auscultados da Emissora e/ou ao Agente Fiduciário, para os E-mails Autorizados, identificando a operação no título do e-mail (AGD | Rio Alto). 3.2. Os Debenturistas Primeira Série que fizerem o envio de Instrução de Voto e esta for considerada válida, não precisarão acessar o link para participação digital da Assembleia, sendo sua participação e voto computados de forma automática. Contudo, em caso de envio da Instrução de Voto de forma prévia pelo Debenturista ou por seu representante legal com a posterior participação na Assembleia através de acesso ao link e, cumulativamente, manifestação de voto deste Debenturista no ato de realização da Assembleia, será desconsiderada a Instrução de Voto anteriormente enviada, conforme disposto no artigo 71, §4º, II da Resolução CVM 81. 4. Participação na Assembleia. Válida a sua habilitação para participação na Assembleia, o Debenturista Primeira Série receberá as instruções para acesso à plataforma "Microsoft Teams" (i) até 1 (um) Dia Útil antes da Assembleia caso tenha concluído sua habilitação, nos termos deste Edital, até [data], ou (ii) até o horário da Assembleia, caso tenha concluído sua habilitação, nos termos deste Edital após [data] e, em todo caso, antes do início da Assembleia. 4.1. Caso determinado Debenturista Primeira Série não receba as instruções de acesso conforme previsto neste Edital, deverá entrar em contato com a Companhia, por meio do e-mail danielia@gruporioalto.com.br pelo telefone (11) 3546-0900, para que seja prestado o suporte necessário. 4.2. Caso o Debenturista Primeira Série tenha dúvidas gerais relacionadas à Assembleia, poderá contatar a Companhia diretamente pelo e-mail danielia@gruporioalto.com.br ou pelo telefone (11) 3546-0900, ou o Agente Fiduciário, através do e-mail agentefiduciario@vorb.com.br e gtm@vorb.com.br. 4.3. Na data da Assembleia, o link de acesso à plataforma "Microsoft Teams" estará disponível a partir de 60 (sessenta) minutos de antecedência e até 10 (dez) minutos após o horário de início da Assembleia, sendo que o registro da presença somente se dará conforme instruções e nos horários aqui indicados. A Companhia recomenda que os Debenturistas Primeira Série acessem a plataforma digital para participação da Assembleia com pelo menos 30 (trinta) minutos de antecedência do início da Assembleia a fim de evitar eventuais problemas operacionais e que se familiarizem previamente com a plataforma "Microsoft Teams" para evitar problemas com a sua utilização no dia da Assembleia. 4.4. Os Debenturistas que participarem via "Microsoft Teams", de acordo com as instruções deste Edital e da Companhia, serão considerados presentes na Assembleia e deverão ser considerados assinantes da ata e do livro de presença. 5. Termos iniciados em letra maiúscula e não definidos nesse edital terão o significado atribuído na Escritura de Emissão. 6. Este Edital se encontra disponível nas respectivas páginas do Agente Fiduciário (https://vorb.com.br/investidor/debenture), da Emissora (https://ri.gruporioalto.com.br) e da CVM na rede mundial de computadores (https://www.gov.br/cvm/pt-br). São Paulo, 16 de janeiro de 2024. RIO ALTO ENERGIAS RENOVÁVEIS S.A.

Como a redução da taxa Selic impacta positivamente o mercado imobiliário

O cenário para o mercado imobiliário em 2024 pode ser encarado como otimista. E esse viés positivo dos especialistas tem a ver, entre outros fatores, com a perspectiva de redução da taxa Selic. O índice teve uma forte redução já no final do ano passado, estando hoje fixado em 11,75% e as consequências poderão ser vistas já neste ano

Mas por que o mercado de imóveis é tão influenciado pelas oscilações da taxa referencial de juros? Primeiramente, é necessário ter claro o conceito desse índice e como ele é definido. A Selic é um índice econômico e é mais conhecido como a taxa básica de juros no Brasil. Isso se deve ao fato de que ela serve de referência, indiretamente, à grande maioria das taxas de juros praticadas no país.



e demanda monetária. O principal impacto da queda da Selic sobre o financiamento imobiliário é a potencial redução dos juros cobrados pelas instituições financeiras. A taxa referencial serve de base para diversas operações de crédito no país, incluindo os financiamentos imobiliários.

dos juros, as parcelas do financiamento imobiliário também são reduzidas, tornando o pagamento mais suave, se encaixando no orçamento dos compradores. Aliado à queda de juros, um cenário de estabilidade econômica reflete na geração de empregos e consequentemente em aumento do poder de compra daqueles que pretendem financiar a casa própria, crescendo, também, a confiança dos consumidores em assumir uma dívida relevante e de longo prazo.

Sendo assim, seus movimentos têm consequências nos sistemas econômico e financeiro.

Seus direcionamentos refletem na inflação, nas diversas aplicações do mercado financeiro, até nas taxas de câmbio, entre outros fatores. Estabelecida pelo Comitê de Política Monetária (Copom) do Banco Central (BC) a definição da Selic mira, primariamente, o controle inflacionário, porém tem impactos diretos, também, na dinâmica das contas públicas, atividade econômica, balança comercial, entre outros.

Portanto, quando a Selic cai, os bancos tendem a reduzir - ainda que não na mesma proporção - as suas taxas de juros para manter a competitividade no mercado. "Com o índice em queda, considerando um cenário de inflação controlada e estabilidade econômica, as linhas de crédito tendem a ficar mais baratas para quem deseja contrair dívida via financiamento imobiliário.

"A redução na taxa Selic pode trazer, ainda, um incentivo ao investimento em imóveis, já que a queda no índice pode diminuir a atratividade de investimentos em renda fixa, como títulos públicos e papéis de bancos, direcionando investidores para o mercado imobiliário em busca de um maior retorno proporcionado pela valorização dos imóveis e dos contratos de aluguel", destaca o CFO do Meu Imóvel.

O BC opera via oferta de títulos públicos disponíveis no mercado, comprando ou vendendo os mesmos para garantir o equilíbrio entre oferta

Dessa forma, aumenta-se a demanda potencial para aquisição de imóveis diante de parcelas menores e rendas elegíveis para aprovação do crédito", explica José Eduardo Machado, cofundador e CFO do Meu Imóvel, plataforma digital focada no mercado imobiliário como uma estratégia para envolver os interessados na decisão de compra. "O racional contrário vale também, se a Selic está muito alta, o custo dos empréstimos e financiamentos também tende a aumentar, inviabilizando negócios".

"Além disso, a queda da Selic estimula o crescimento do setor da construção civil, já que, com custos de financiamento mais baixos, incorporadoras e construtoras podem expandir suas operações, gerando empregos e impulsionando o crescimento do setor", lembra José Eduardo. - Fonte e mais informações: (https://appmeuimovel.com/tipo/imoveis-prontos).

José Eduardo ressalta que, com a diminuição

TRANSPARÊNCIA

A TRANSPARÊNCIA DA EMPRESA GERA CONFIANÇA AOS LEITORES. POR ISSO, AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNAIS SÃO ESSENCIAIS PARA A SEGURANÇA JURÍDICA. AFINAL, O JORNAL É LEGAL.



Fórum da Autorregulação do Mercado Publicitário



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS AGÊNCIAS E VEÍCULOS ESPECIALIZADOS EM PUBLICIDADE LEGAL



Publicidade Legal





Cinco tendências baseadas em IA que transformarão a experiência do cliente

IA é literalmente a “palavra do ano”, pelo menos de acordo com o Collins English Dictionary. Não é nenhuma surpresa, já que as tecnologias ChatGPT, Generative Artificial Intelligence (GenAI) e Machine Learning (ML) parecem estar transformando os aspectos de nossas vidas pessoal e profissional

A experiência do cliente (CX) é uma área de negócios que tem uma espécie de vantagem inicial, com especialistas que, desde 2017, diziam que a IA Generativa seria o futuro na Experiência do Cliente. Ou seja, estamos em uma posição privilegiada sobre o que está por vir. Talvez não possamos dizer qual será a palavra do ano em 2024 (ou mesmo se ela será escrita por um ser humano!), mas os especialistas em comércio conversacional da Gupshup podem destacar cinco tendências impulsionadas pela IA que continuarão a transformar a experiência do cliente em 2024 e nos próximos anos.

“Conversational Everything”: quando a IA possibilita conversas entre empresas e clientes

Imagine uma conversa entre empresa e cliente que seja personalizada, dinâmica e em escala. Com o poder da IA, as empresas agora podem evoluir para ter exatamente o que chamamos de “Conversational Everything”, o que significa foco da conversa com o cliente. Ou seja, nada mais é do que uma abordagem centrada no cliente que abrange todo o ciclo de vida dele, unificando a jornada da experiência do cliente desde a primeira interação até o suporte pós-venda e sua fidelidade. Ao contrário de uma jornada linear, é um mecanismo que gera conexões genuínas e maior valor para o tempo de permanência dos clientes. Essa abordagem transformadora, impulsionada por chatbots orientados por IA, recursos de voz e canais avançados de mensagens, continuará a remodelar as interações de marketing, comércio e suporte em vários setores. As equipes de marketing podem enviar mensagens personalizadas e relevantes aos clientes - em escala - com base em interesses e comportamentos individuais. Quando se trata de transações comerciais, elas podem ser usadas pelas empresas para comunicar processos de ponta a ponta, incluindo atendimento de pedidos, cronogramas de entrega e pagamentos.

A IA Generativa está mudando a forma como conduzimos as vendas e o marketing

Outra área em que as marcas podem aprimorar os pontos de contato com o cliente ao aproveitar a IA Generativa é nas funções de vendas e marketing. Ao automatizar algumas das tarefas mais sensíveis, complexas e demoradas, ela liberará seus profissionais de vendas e marketing para que se concentrem no que fazem de melhor, planejando e executando as melhores campanhas, proporcionando ótimas experiências e relacionamentos.

Em vendas, a IA ajuda a transformar seis áreas principais: geração

No back office, a IA Generativa pode automatizar tarefas de vendas demoradas, como entrada de dados e e-mails de acompanhamento

de leads, previsão de vendas, engajamento de vendas personalizado, assistentes de vendas virtuais, automação de processos de vendas e otimização de preços. E mais: as soluções lideradas pela IA Generativa ajudam as equipes de vendas a analisar os padrões de comportamento dos clientes, o que significa maior qualidade e quantidade de leads, bem como maior eficiência e taxas de conversão.

Quando se trata do envolvimento do cliente, os representantes de vendas podem personalizar as interações de vendas com base nas preferências individuais, promovendo relacionamentos mais fortes e melhorando as taxas de conversão. Ao mesmo tempo, os chatbots com tecnologia GenAI também estão disponíveis 24 horas por dia, sete dias por semana, para responder a perguntas e orientar os clientes durante o processo de vendas.

No back office, a IA Generativa pode automatizar tarefas de vendas demoradas, como entrada de dados e e-mails de acompanhamento. Já as soluções baseadas em aprendizado de máquina também são capazes de trabalhar 24 horas por dia e sete dias por semana para fornecer indicadores de preços que considerem a dinâmica do mercado, os preços da concorrência e o comportamento do cliente. Isso pode ajudar a encontrar pontos de preço ideais e criar estratégias de opções de desconto para maximizar a receita e manter a competitividade.

Prevemos que a IA Generativa também ajudará a transformar seis áreas-chave do marketing: conteúdo centrado no cliente, análise do cliente, suporte ao cliente e chatbots, comunicação intuitiva, marketing de mídia social e testes A/B. E, ao lidar com o marketing de clientes, a IA Generativa pode automatizar a criação de conteúdo com base em parâmetros predefinidos. Com relação à análise do cliente, ela pode analisar o feedback do cliente e, em seguida, fornecer insights acionáveis para otimizar as campanhas de marketing, tomando decisões baseadas em dados para obter um melhor ROI. Já o suporte ao cliente passa a ser feito por meio do uso de chatbots que podem se envolver em conversas semelhantes às humanas, respondendo às dúvidas dos clientes e tirando dúvidas.

As ferramentas de marketing com o auxílio da IA Generativa também promovem a comunicação intuitiva, criando experiências personalizadas em escala, fornecendo mensagens direcionadas, recomendações de produtos e conteúdo personalizado. Isso não apenas aumenta o engajamento, mas ajuda na conversão ao atender às preferências individuais dos clientes. Quando aplicada ao marketing de mídia social, a IA Generativa otimiza as campanhas ao gerar variações de conteúdo atraentes. Ela também auxilia na identificação de tópicos de tendências, na execução de análises de sentimentos e na adaptação de estratégias para um envolvimento eficaz do público. Por fim, os especialistas em marketing têm o poder de automatizar os testes A/B com processos baseados em IA Generativa, testando e analisando diferentes variantes de



ativos de marketing, sendo capazes de identificar rapidamente as versões mais eficazes para otimizar as campanhas de acordo com elas.

Surgimento de plataformas unificadas de CX como serviço (CXaaS)

Imagine se toda essa tecnologia alimentada por IA de que falamos estivesse disponível em uma plataforma simples, que você pudesse monitorar, ajustar e implementar a partir de seu smartphone ou notebook. Isso é o Customer-Experience-As-A-Solution (CXaaS), um dos próximos grandes saltos no desenvolvimento da IA. Se a tecnologia acelera a mudança, a IA a turbina.

Devido à crescente demanda por experiências de conversação omnichannel, as empresas continuarão a buscar recursos predefinidos, jornadas omnichannel e ferramentas fáceis de usar. Isso levará ao surgimento de plataformas CXaaS que combinam uma Plataforma de Comunicação como Serviço (CPaaS), uma Plataforma de Dados do Cliente (CDP) e Inteligência Artificial Conversacional (CAI), sem mencionar a análise e a orquestração de jornadas omnichannel.

À medida que a complexidade da tecnologia continua a aumentar e, ainda assim, as recompensas que ela oferece também crescem, a CXaaS se tornará cada vez mais a escolha das empresas como forma de facilitar a experiência do cliente como serviço contínuo e unificado com fluxos de conversação automatizados.

Engajamento de conversação – Aumento da demanda por personalização em um futuro sem cookies

A personalização tornou-se um fator crítico para as empresas, com 71% dos consumidores esperando interações personalizadas. O estudo da Accenture revela que 83% estão dispostos a compartilhar informações para obter uma experiência personalizada. No entanto, essa dependência dos dados dos clientes representa um desafio. A dicotomia inerente está no fato dos clientes desejarem a personalização e, ao mesmo tempo, valorizarem sua privacidade.

O uso de cookies para a coleta de dados gerou preocupações com a privacidade, o que levou o Google a planejar sua eliminação gradual. Portanto, as marcas devem recalibrar sua abordagem, buscando o consentimento do cliente e a transparência sobre o uso de dados.

O “envolvimento em conversas” surge como um caminho promissor para a obtenção de dados primários e de terceiros. Ao se envolver em conversas em vários canais, como a Web ou o WhatsApp, as marcas podem discernir a intenção do cliente e criar confiança. O comércio conversacional proporciona um relacionamento direto e consciente da privacidade, permitindo que as marcas aproveitem os dados dos clientes sem comprometer a privacidade. À medida que os custos de publicidade paga nas mídias sociais aumentam, a publicidade conversacional com uma experiência pós-clique no WhatsApp oferece uma alternativa eficaz, gerando leads de alta intenção e aumentando as conversões. As plataformas de dados do cliente (CDPs) oferecem uma solução poderosa, agregando dados primários e de terceiros para proporcionar experiências personalizadas em vários pontos de contato.

Com o fim da era dos cookies de terceiros, a demanda por personalização persiste. As marcas devem se adaptar, aproveitando as plataformas de CDP e priorizando a personalização que leva o cliente a ter sucesso em um futuro sem cookies. Ao se concentrar em dados primários e de terceiros, as marcas podem aprimorar sua compreensão dos clientes, criar confiança e promover interações significativas que impulsionam o crescimento dos negócios.

Adoção de IA avançada

O potencial de crescimento da IA está em uma escala que poucos avanços tecnológicos ou descobertas recentes podem igualar. Só a IA conversacional deverá atingir um tamanho de mercado de US\$ 41,39 bilhões até 2030. As vendas de varejo esperadas dos ChatBots até o final deste ano estão projetadas em US\$ 112 bilhões e, até 2025, 80% das organizações de atendimento e suporte ao cliente estarão aplicando a IA Generativa

de alguma forma para melhorar a produtividade e a experiência do agente.

Esse aumento previsto nos serviços de suporte ao cliente com IA, juntamente com a relação custo-benefício do envolvimento de chatbots e a implementação generalizada de soluções omnichannel, garantirá o crescimento rápido e generalizado do mercado de IA conversacional. A tecnologia também continuará avançando em ritmo acelerado, juntamente com a ampla adaptação e implementação dessas soluções atuais, o que só servirá para estimular ainda mais o crescimento.

Os bots tradicionais baseados em regras enfrentam limitações para lidar com consultas complexas. A IA conversacional, que utiliza algoritmos de aprendizado de máquina, aprimora os chatbots ao compreender a linguagem natural, o contexto e a intenção. Isso não apenas aumenta a satisfação do cliente, mas também aumenta a eficiência e reduz os custos para as empresas. As ferramentas de IA Generativa, como o ChatGPT, já estão transformando a dinâmica das conversas, permitindo que os chatbots interajam de forma mais natural e humana. Embora a América do Norte domine o mercado de GenAI com uma participação de 37% na receita, prevê-se que a região Ásia-Pacífico testemunhe o crescimento mais rápido, impulsionado pela crescente demanda por soluções baseadas em IA e pela ampla adoção da IA Generativa pelas empresas da região.

Diferentemente das tecnologias anteriores, a GenAI é relativamente econômica e, portanto, suas aplicações não se limitam apenas aos países mais ricos e às grandes corporações, muito pelo contrário. A IA conversacional permitirá que marcas e empresas menores tenham serviços de CX como os que costumavam estar ao alcance apenas das maiores empresas. A jornada de adoção da IA não é apenas um salto tecnológico, é uma mudança de paradigma que nos impulsiona para uma era em que as interações inteligentes redefinem a essência do envolvimento homem-máquina e prometem proporcionar uma verdadeira revolução na experiência do cliente.

Resiliência nas organizações só é possível com sustentabilidade

Dois terços (66%) dos Conselhos de Administração (CAs) consideram que suas empresas só podem ser resilientes se forem ambientalmente sustentáveis, demonstrando que essa relação se torna cada vez mais forte nos negócios, revela o Global Board Risk Survey, produzido pela EY

Os CAs nessa mesma porcentagem apon- tam interesse crescente dos investidores em todo o mundo, com análises cada vez mais detalhadas, em relação ao desempenho das empresas em ESG.

Também por isso os conselheiros reconhecem que esses esforços serão cada vez mais importantes para que as organizações acessem os mercados de capitais. O estudo entrevistou 500 conselheiros de administração de organizações com receitas anuais superiores a US\$ 1 bilhão de vários setores econômicos.

Os resultados, obtidos nos últimos três anos, revelam como os conselheiros estão supervisionando a gestão de riscos corporativos, com foco nas ações para melhorar a supervisão dessas ameaças e impulsionar objetivos transformacionais de negócio. Por resiliência, o levantamento considerou a capacidade das organizações se anteciparem, se prepararem, responderem adequadamente e se adaptarem a uma mudança sensível no ambiente de negócios.



Como principais responsáveis pela gestão do risco, os conselheiros desempenham papel crucial na construção dessa resiliência. É seu papel auxiliar os executivos C-Level a identificar mudanças no ambiente de negócios, supervisionando como a organização reconhece essas transformações e responde aos riscos e oportunidades.

Para criar valor a longo prazo, as empresas precisam da confiança dos clientes, colaboradores, investidores, membros da comunidade em que estão inseridas, reguladores, entre outros públicos. A resiliência é requisito indispensável para construir confiança.

Assim como constatado em outros levantamentos da EY, a pressão dos investidores sobre os lucros no curto prazo tem impedido ou dificultado os investimentos das empresas a longo prazo em sustentabilidade – na avaliação de 66% dos respondentes.

No entanto, apesar desse cenário, 84% dos Conselhos de Administração altamente resilientes concordam que sua organização deve endereçar a agenda ESG, mesmo que ela reduza o desempenho financeiro de curto prazo. Essa porcentagem cai para 78% entre os investidores institucionais e para 55% entre CFOs e diretores financeiros. Ape-

nas 33% dos Conselhos de Administração menos resilientes têm esse mesmo entendimento, o que significa que, para a maioria deles, a agenda ESG, na ordem de prioridade, vem depois de resultados financeiros no curto prazo.

O Global Board Risk Survey destaca que as organizações em todo mundo estão se preparando para responder satisfatoriamente às novas regulações envolvendo relatórios de sustentabilidade. Para as empresas, na visão do estudo, a adoção dessas diretrizes é uma forma eficiente de demonstrar para o mercado seu progresso em sustentabilidade, dando a transparência tão desejada ou buscada pelos investidores.

Os CAs de alta resiliência estão atentos a isso como forma inclusive de evidenciar o valor de longo prazo dos seus negócios, além de prepararem suas organizações para esses riscos provenientes das mudanças climáticas e das restrições de recursos naturais. Fonte: Agência EY (ey@fsb.com.br).

Gestão de excelência = melhores resultados

Pedro Signorelli (*)

Ser gestor não é tarefa fácil. Afinal, não importa o tamanho da empresa, cedo ou tarde as dificuldades vão aparecer. É responsabilidade da gestão resolver os problemas, ou evitá-los, na tentativa de garantir o sucesso do negócio e que os mesmos erros não sejam cometidos novamente

No livro “Extreme Ownership”, os autores e pesquisadores afirmam que não existe time ruim, existe liderança ruim. Duro, não é mesmo? Desta forma, a pessoa que está no cargo deve realmente compreender a situação atual do time, da organização em que atua, para que possa buscar soluções eficazes para o dia a dia. Pois para que a engrenagem gire e as coisas funcionem, é preciso entender o cenário como um todo, para depois olhar os detalhes com calma.

Para conseguir esse feito, o gestor deve estar atento ao que acontece, para discernir o que faz mais sentido em cada situação específica. Porém, sabemos que é humanamente impossível acompanhar tudo de perto, por isso é importante delegar as tarefas e confiar nas informações que são repassadas pelos colaboradores.

No entanto, essa confiança só é viável quando o gestor está disposto a criar um ambiente seguro para que ideias diferentes sejam compartilhadas. Essa liderança precisa demonstrar boa receptividade, para que assim o time construa uma estratégia em conjunto, sabendo a relevância de suas respectivas funções.

Além disso, é fundamental entender o peso das decisões que são tomadas. Agir sem pensar nunca deve ser uma opção disponível, pois essa ação envolve riscos e

consequências que, dependendo do cenário, podem prejudicar a equipe e a organização, causando danos difíceis de serem reparados, e ninguém quer viver essa realidade. É claro que fazer tudo isso com maestria demanda esforço, paciência, sabedoria e tempo. Um bom gestor não se faz do dia para a noite, quem dirá uma gestão de excelência.

Esse processo pode ser longo e trabalhoso, mas sempre vale a pena, já que no final o objetivo é entregar os melhores resultados para a empresa. Neste sentido, uma gestão que adota os OKRs - Objectives and Key Results (Objetivos e Resultados Chaves) -, já sai na frente das demais, pois começa de uma discussão onde todos podem e devem contribuir. A partir da priorização conjunta e construção do plano de execução com resultados a serem atingidos bem claros e alinhados, o time terá clareza e foco para estabelecer metas e colocar em prática as estratégias com mais engajamento.

Aliado a esse fator, a ferramenta possui ciclos mais curtos, de geralmente três meses, o que permite ajustes frequentes. Isso faz com que o gestor, juntamente com os colaboradores, entendam onde está o erro ou o que não está funcionando, podendo recalcular rota mais facilmente, em busca de conseguir os melhores resultados. Outra coisa que os OKRs nos ajudam bastante é ser mais orientados a dados e, com isso, facilitar a conversa do time.

Com os resultados desejados estando claros, o que fazer não depende tanto da opinião de um ou de outro, mas dos dados disponíveis e obtidos a partir da execução. Com estes elementos, é possível construir um ambiente mais adequado para excelência nas entregas.

(*) - Especialista em gestão, com ênfase em OKRs. Saiba mais em: (<http://www.gestaopratica.com.br/>)

Organização de processos é um dos problemas do RH na contratação de benefícios

Cada vez mais presentes na cultura das empresas, os benefícios de saúde para colaboradores vêm se tornando mais importantes para o cuidado, retenção e contratação de pessoas - 82% das empresas alegam disponibilizar pelo menos dois desses benefícios para o time, de acordo com um levantamento feito pela Pipo.

A pesquisa, contratação e gestão desses produtos e serviços trazem desafios multifacetados para os profissionais do departamento de Recursos Humanos (RH), responsáveis por esses processos. Wagner Bernardo, VP de clientes da Piwi®, corretora digital de planos de saúde e benefícios, ressalta que, apesar de também serem atividades estratégicas, esses processos podem ser agilizados com uso de tecnologia para que os profissionais de RH possam olhar para outras questões relacionadas aos colaboradores.

“Muitas vezes os profissionais nem sabem quais pontos travam a operação, não conseguem identificar exatamente onde estão essas dores e acabam perdendo um tempo desnecessário nesse processo”, explica o executivo, ao listar as principais dores desse setor para implementar e gerir esses benefícios. Os desafios, que vão desde o processo de seleção até a manutenção dos benefícios, destacam a complexidade da gestão de planos de saúde corporativos. Confira:

1) Processo de pesquisa desorganizado: O RH luta para escolher planos de saúde adequados devido à desorganização e falta de informações claras. A assimetria de dados torna a tomada de decisão mais complicada, prejudicando a seleção do plano ideal para os funcionários.

2) Demora na recepção de propostas comerciais: Obter propostas de corretores de seguros é demorado, muitas vezes levando de quinze a vinte dias. Além disso, as propostas geralmente chegam de forma estática, sem interação ou explicação adequada, dificultando a compreensão das opções disponíveis.

3) Dificuldades na comunicação interna: Após receber as propostas, o RH enfrenta obstáculos na comunicação interna. A falta de documentação explicativa dificulta a interação com outros departamentos, atrasando o processo de tomada de decisão e afetando a colaboração com outras áreas, como a financeira.



4) Gestão Operacional do Benefício: O gerenciamento diário dos benefícios, inclusões, exclusões e conferência de faturas, demanda um grande esforço administrativo.

5) Complexidade no processo de implantação: A implementação do plano de saúde é complexa, exigindo extensa documentação. A decisão final e a análise de riscos adicionam incerteza ao processo, aumentando a dificuldade para o RH. A alta burocracia e as expectativas elevadas dos colaboradores durante a implantação de novos contratos acrescentam complexidade ao processo.

Por fim, o executivo também aponta que a área de RH enfrenta outras questões adicionais que envolvem a experiência dos colaboradores. “O apoio estratégico e educação dos colaboradores sobre os benefícios disponíveis e ajuda em casos especiais, como cirurgias ou internações, resolução de problemas de navegação e garantir suporte adequado quando surgem questões com os benefícios de saúde, são detalhes que fazem toda a diferença.

Muitas vezes, ficam longe das prioridades do RH até por desconhecimento dos processos. Um parceiro experiente, que conhece o caminho das pedras é uma saída estratégica para a resolução desses pontos”, afirma Wagner. Estas dores refletem os desafios operacionais, estratégicos e de suporte enfrentados pelo RH ao gerenciar os benefícios de saúde dos colaboradores. O equilíbrio entre preocupações financeiras, operacionais e individuais é crucial para decisões estratégicas eficazes. - Fonte e mais informações: (<https://www.piwi.com.br/planodesaudeempresarial/>).

AGU publica regras para laboratório de inovação

A criação de um laboratório para desenvolver projetos inovadores jurídicos, de melhoria de gestão e políticas públicas, foi regulamentada pela Advocacia-Geral da União (AGU), em portaria publicada no DOU ontem (16). O texto lança ainda o Prêmio de Inovação, para estimular o desenvolvimento e reconhecimento de soluções tecnológicas de automação. A criação do Laboratório de Inovação da AGU (Labi) havia sido anunciada em junho.

O advogado-geral da União, Jorge Messias, destacou as características de colaboração e experimentação do novo instrumento para resolução de problemas. “Inovar é um processo de tentativa e erro. E nosso laboratório permitirá um processo para isso”. Os

eixos de inovação prioritários para o Labi serão nas áreas de gestão do conhecimento, soluções jurídicas, sustentabilidade, governança pública, transformação digital e métodos adequados de solução de conflitos e desjudicialização.

Na regulamentação, também foi sistematizado o andamento dos processos que integrarão o laboratório com as etapas de identificação de desafios ou oportunidade, ideação, seleção, prototipagem, experimentação e teste, implantação da solução em escala experimental, ampliação da escala e efetivação de mudanças sistêmicas. O documento explica ainda que as etapas são flexíveis conforme análises e resultados ao longo do projeto (ABR).



Blue_Planet_studio_CANVA

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NO VAREJO

DICAS DE COMO TORNAR O CHATGPT MAIS EFICIENTE NO DIA A DIA

Nos últimos anos, o desempenho da tecnologia teve um papel crucial na transformação do setor varejista. Com a ascensão da digitalização e a prevalência da análise de dados, o varejo passou por uma evolução notável para atender às demandas crescentes dos consumidores.

Ivan Fernandes (*)

Nesse cenário, destaca-se o ChatGPT, uma tecnologia que revoluciona o cotidiano do varejo, aprimorando as interações com os clientes de forma mais inteligente e eficaz. Um dos principais trunfos do ChatGPT reside na sua capacidade de otimização dos processos internos.

Só para se ter uma ideia, segundo pesquisa divulgada pela Honeywell, mostra que quase seis em cada 10 varejistas (Estados Unidos, Europa, Oriente Médio e África) planejam adotar tecnologias de inteligência artificial (IA), aprendizado de máquina e visão computacional no próximo ano para aprimorar a experiência de compra oferecida nas lojas físicas e digitais.

O estudo também indica que o setor vê essa tecnologia como complemento e aprimoramento de sua força de trabalho, e não como eliminação de empregos. Com certeza, o ChatGPT é hábil em lidar com tarefas repetitivas, como consultas de clientes, rastreamento de estoque e processamento de pedidos, resultando em uma economia significativa de tempo e recursos.

Ainda segundo pesquisa da PwC, a automação de processos por meio de tecnologias como o ChatGPT pode reduzir em até 40% o tempo de trabalho. Tendo isso em mente, compartilho algumas estratégias para potencializar a eficiência e a competitividade nas tarefas diárias. Confira:

1 Antes de mais nada, amplie seus conhecimentos. Uma das vantagens do ChatGPT no varejo é sua capacidade de aprendizado rápido. Os varejistas podem treinar o modelo para adquirir conhecimento específico



Blue_Planet_studio_CANVA

sobre produtos, tendências de mercado e muito mais.

Isso significa que, em questão de minutos, sua equipe pode ter acesso a informações atualizadas e relevantes, o que é crucial em um ambiente comercial em constante mudança.

2 Outra aplicação do ChatGPT no varejo é a melhoria das habilidades dos funcionários. O modelo pode ser utilizado para fornecer informações, dicas e orientações consistentes, garantindo que cada membro da equipe tenha acesso ao conhecimento necessário para desempenhar seu trabalho da melhor maneira possível.

Isso é particularmente útil para treinar novos colaboradores e manter um alto padrão de atendimento ao cliente.

3 Novas possibilidades. À medida que o varejo evolui, novas habilidades se tornam essenciais. O ChatGPT pode ser usado para identificar essas necessidades rapidamente, fornecendo insights sobre as tendências do mercado e as habilidades emergentes. Isso permite que os varejistas estejam um passo à frente da concorrência e se adaptem mais facilmente às mudanças.

4 Outro ponto é a automação e a otimização de processos cruciais no varejo moderno. O ChatGPT pode ser integrado em sistemas de gerenciamento de estoque, atendimento ao cliente e muito mais. Ele pode ajudar a agilizar tarefas rotineiras, responder a perguntas frequentes dos clientes e até mesmo prever a demanda por produtos. Isso resulta em uma operação mais eficiente e custos reduzidos.

5 Outra dica valiosa para o uso do ChatGPT no varejo é a criação de checklists por departamento. Os varejistas podem usar o modelo para gerar listas de verificação personalizadas para cada área de operação, desde o gerenciamento de estoque até o treinamento de funcionários. Isso garante que todas as etapas críticas sejam seguidas, melhorando a entrega de produtos e serviços.

O ChatGPT oferece oportunidades significativas de aprimoramento no varejo. Com a capacidade de aprender rapidamente, aperfeiçoar as habilidades dos funcionários, identificar novas necessidades, otimizar processos e criar checklists eficazes, os varejistas podem aumentar a eficiência e a qualidade dos serviços prestados.

Ao adotar essa tecnologia de forma estratégica, as empresas podem se destacar em um mercado altamente competitivo e atender às crescentes demandas dos consumidores. Portanto, é hora de aproveitar ao máximo o potencial do ChatGPT no varejo e moldar o futuro do setor.

(*) - É sócio fundador e CEO da GIC Brasil, líder em automação para operação de chão de lojas (<https://gicbrasil.com/>).



PhoniamPhotos_Images_CANVA