



Bolsas		Pontuação B3				Dólar		Salário mínimo	Euro	CDI	CDB	Inflação	
Na sexta-feira		IBovespa nos últimos dias				Na sexta-feira		Últimos	Comercial, venda na sexta-feira	Ao ano	Prefixado 30 dias (ao ano)	IPCA do IBGE (em %)	
1,38%	São Paulo	205.835	209.06			R\$ 4,985	(- 0,78%)	2/outubro 5,216 5/outubro 5,000 6/outubro 4,975 7/outubro 5,011 8/outubro 5,024	R\$ 1.621	R\$ 5,584	13,65%	13,61%	Maio/2026 0,58 Junho/2026 0,16 Julho/2026 0,07 Agosto/2026 -0,32 Setembro/2026 0,82
	Nova York	6/10	7/10	8/10	9/10								

»Entrevista | JOÃO PEDRO RESENDE | FUNDADOR E CEO DA HOTMART

Executivo afirma que evolução das plataformas digitais amplia as possibilidades de usuários criarem produtos específicos

"Redes sociais viraram redes de interesse"

» RAPHAEL PATI
» IRIS AGUIAR

Belo Horizonte — *Além de mudar a forma como as empresas vendem seus produtos, a inteligência artificial foi responsável por revolucionar a forma como as pessoas consomem as redes sociais. Líder de uma das empresas mais bem-sucedidas do Brasil, João Pedro Resende, ou somente “JP”, acredita que plataformas como Instagram, X, YouTube e TikTok não podem mais ser consideradas como “sociais”, e sim, “redes*

de interesse”, por estarem cada vez mais saturadas de publicações de fora do círculo social. Em entrevista aos Diários Associados, o CEO da Hotmart se diz otimista com os avanços da inteligência artificial e acredita que o uso contínuo, por si só, dessas ferramentas não deve ser considerado um problema. “Você pode usar uma faca para cortar seu bife ou você pode usar uma faca para atacar outra pessoa. Com a IA é a mesma coisa”, comparou. Confira os principais trechos da entrevista:

As mudanças no mercado transformaram as redes sociais?

Hoje em dia, praticamente não existem mais redes sociais. Todas as redes, hoje, são redes de interesse. Você não está no seu feed, você não está recebendo o que os seus amigos publicam. Aliás, provavelmente a maioria das coisas que os seus amigos publicam você nem vê. Mas você vê o que o algoritmo entende que é do seu interesse. Então rede social é um nome que acabou ficando obsoleto. A gente ainda se refere a elas assim, mas é uma rede de interesse, e o conteúdo que você está vendo ali não é necessariamente vinculado ao gráfico social que você tem. É mais ao que você pesquisa, ao que você consome, ao que você gasta mais tempo vendo, o algoritmo entende e vai te colocar.

Como isso afeta o produtor de conteúdo?

Cada vez mais, quem cria conteúdo para rede social terá oportunidade não só de criar conteúdo e monetizar com publi, com marcas, mas terá cada vez mais facilidade em construir produtos próprios. Essa é a maior oportunidade para quem é creator hoje.

Existe hoje uma maturidade do público para entender esse mecanismo das redes sociais ou de interesse?

Os nossos clientes, em grande parte, são muito experientes nisso. Mas a verdade é que ninguém sabe como os algoritmos funcionam exatamente. Então, o que os nossos clientes fazem é uma combinação de volume de conteúdo para entender sobre o que os clientes deles se interessam mais e aí eles vão ajustando para conseguir produzir aquele conteúdo junto com a personalidade e com o estilo próprio para atender esses clientes. Porque o algoritmo muda todo dia, o tempo todo. Às vezes, algo que funcionava melhor, hoje, amanhã vai funcionar um pouco pior, ou até algo que não funcionava tão bem hoje, amanhã vai funcionar um um pouco melhor, porque o algoritmo mudou. Então, você tem que estar sempre produzindo com alguma consistência e fazendo muito teste para ver a que a sua audiência está mais receptiva naquele momento.

Acredita estarmos chegando perto de um limite em relação à ética no uso da IA?

Eu acho que os comandos estão sendo bem direcionados para ajudar mais do que atrapalhar a sociedade de uma maneira geral. A inteligência artificial acaba sendo uma ferramenta como qualquer outra. Você pode usar uma faca para cortar seu bife, ou você pode usar uma faca para atacar outra pessoa. E a

inteligência artificial de certa forma é a mesma coisa, e é uma ferramenta muito poderosa. A internet também é a mesma coisa. Você pode usar a internet para o bem, pode usar para fazer muito mal. A inteligência artificial é só mais uma tecnologia que o homem pode usar para um fim ou para outro. E é claro que quem está construindo modelos, ferramentas de IA, tem que se preocupar com os limites de tudo que perceber fugir do considerado ético, do que é ilegal ou qualquer coisa do tipo. A gente tem que colocar cada vez mais guardrails, cercar cada vez mais para que essas coisas aconteçam menos.

E as ameaças que falam sobre IA?

Todas essas histórias que você ouve sobre a IA fazer algo... Na realidade, a IA não fez nada. Foi algum ser humano que mandou a IA fazer, e aí ela obedeceu o ser humano e fez algo que foi ruim ou prejudicial. Por trás de uma IA fazendo alguma coisa, sempre tem um ser humano que colocou intenção nela. A melhor forma de proteger é garantir que a gente não incentive esse tipo de coisa, com legislação, fiscalização, e punir quem comete crime utilizando IA ou internet. É manter mais ou menos o formato de arcabouço que a gente tem hoje. As leis vão evoluir à medida que a gente vai conhecendo mais os efeitos da própria IA.

Qual é o objetivo atual da Hotmart em relação à IA?

A gente vê inteligência artificial como uma tecnologia que nos ajuda a construir coisas para servir melhor nosso cliente. No final das contas, é o tempo inteiro focado em como eu atendo o meu cliente melhor, com mais qualidade, mais velocidade, com mais possibilidades. Há um ou dois anos, a gente começou a construir as primeiras coisas com IA. A primeira solução que entregamos foi o tutor da Hotmart. Então, é muito legal, porque a gente hospeda milhares de cursos on-line, vídeo etc. E em cada curso on-line desse, o dono do curso pode apertar um botão, e ele ganha um tutor que fica 24 horas por dia, sete dias por semana, respondendo perguntas sobre o curso para os alunos. Essa foi a primeira coisa que fizemos com IA, e as pessoas usam muito. Depois a gente fez mais alguns agentes: tem um agente de cobrança, agentes de vendas, tudo para ajudar nosso cliente a ter mais resultado.

Há novidades para este ano?

A grande novidade é uma ferramenta de IA que ajuda você a construir produtos. A ideia é encurtar o máximo possível a trajetória entre alguém ter uma ideia e transformá-la em negócio. Estamos achatando esse

Divulgação



A IA não fez nada. Foi algum ser humano que mandou a IA fazer, e ela fez algo ruim ou prejudicial. Por trás de uma IA fazendo alguma coisa, sempre tem um ser humano que colocou intenção nela"

caminho por meio do Launchpad, nossa ferramenta nova.

Quais foram as principais necessidades que vocês enxergaram no mercado antes de lançar o Launchpad?

O que a gente viu é que a IA é muito boa em gerar código. A capacidade, hoje, de você construir um software é muito acelerada por causa disso. Só que o software não é só código. Envolve uma série de outras coisas, que é onde acreditamos ter resolvido muito bem para os nossos clientes. Quando você cria um código de um software, você precisa integrar aquele software num banco de dados. Depois você vai precisar colocar aquele software para rodar num servidor. Depois você vai precisar, eventualmente, colocar vídeos dentro do software, então você precisa de uma ferramenta de streaming. Depois você vai precisar enviar e-mails com software, depois você vai precisar vender esse software, então tem que entregar ele com o meio de pagamento. Aí, para garantir que só quem comprou acesse o software, você precisa de um mecanismo de autenticação integrado com meio de pagamento. Então tem um monte de coisa em volta do software que as IAs não fazem automaticamente.

Esse é o diferencial da Hotmart?

A gente consegue fazer isso porque a gente tem todo o ecossistema na Hotmart. Os aplicativos, os softwares, tudo que você cria com o Launchpad, ele já consegue usufruir de todo esse sistema da Hotmart. É por isso que a gente consegue ser uma ferramenta não só de criar um software, mas de criar um produto pronto para ser vendido.

Qual a sua avaliação sobre o Hotmart Fire 2026?

Eu tenho muito orgulho da história desse evento. Essa é a 11ª edição. Começou com mil pessoas e 15 palestrantes e agora a gente está falando de 10 mil pessoas circulando, 140 palestrantes, participantes de 30 países, seis palcos. O mais interessante é você ouvir o resultado do que as pessoas fizeram depois que saíram daqui. Em muitos casos, as pessoas chegam até mim e falam: ‘Cara, muito obrigado, esse evento mudou minha vida’.

Raphael Pati viajou a convite da Hotmart.

PO NEWS

EDIÇÃO Nº 1074 | ANO 51

Boletim informativo das Organizações PauloOctavio

11 DE OUTUBRO DE 2026 | BRASÍLIA/DF

Informe publicitário



BALI BYD

LIDERANÇA NA NOVA ERA DA MOBILIDADE EM BRASÍLIA

A mobilidade eletrificada ganha cada vez mais espaço no Distrito Federal. Entre janeiro e setembro de 2026, a BYD liderou o ranking de emplacamentos no DF, com 15.606 veículos, segundo o Sincodiv-DF. O resultado reforça a crescente presença dos modelos elétricos e híbridos no cotidiano dos brasileiros.

Nesse cenário de expansão, a Bali BYD aproxima os consumidores das novas tecnologias automotivas. A concessionária, localizada na quadra 3, do SAAN EPIA Norte, oferece uma linha diversificada de veículos elétricos e híbridos, que combina tecnologia, conforto, desempenho e inovação. O portfólio inclui modelos como Dolphin Mini, Dolphin, Song Pro e Song Plus, além de outros SUVs e sedãs eletrificados.

A experiência do cliente também contempla serviços especializados de pós-venda e assistência técnica. Com atendimento dedicado, a Bali BYD acompanha as mudanças nas preferências dos consumidores e as novas tendências do setor. Bali BYD: Tecnologia, inovação e novas possibilidades para seguir em frente.

www.paulooctavio.com.br