



Mercado Digital

Patricia Knebel

patricia.knebel@jornaldocomercio.com.br

Confira, diariamente, no blog Mercado Digital, conteúdos sobre tecnologia e inovação. Para acessar, aponte a câmera do seu celular para o QR Code.

jornaldocomercio.com/mercadodigital



99Food chega em Porto Alegre e acirra disputa de delivery

A disputa no mercado de delivery de comida, que envolve guerra pelos consumidores, denúncias de concorrentes e até de espionagem, segue acirrada e ganha um novo capítulo em Porto Alegre com a chegada da 99Food.

A empresa iniciou oficialmente a sua operação esta semana, com a oferta de serviços de delivery de comida e bebida para a população e restaurantes. Os porto-alegrenses poderão ter acesso a cupons de até R\$ 99,00 e entregas gratuitas para as primeiras compras.

Com investimento previsto de R\$ 2 bilhões em expansão, a empresa planeja levar a experiência de pedir comida via app a 100 cidades em diferentes

regiões do Brasil até junho deste ano.

“Porto Alegre é o mais importante centro econômico do Sul do Brasil, com forte setor de serviços, comércio e tecnologia. Seremos a opção de delivery, com mais benefícios, opções e agilidade para os consumidores, mais oportunidades de ganho para os entregadores, e expansão de alcance para os restaurantes”, promete Bruno Rossini, diretor Sênior de Comunicação da 99.

Em uma crítica clara aos concorrentes, o executivo comenta que “a chegada da 99Food abre espaço para estabelecimentos e consumidores que atualmente não participam do mercado de delivery de comida devido aos preços e taxas altas praticados



99FOOD/DIVULGAÇÃO/JC

Empresa está investindo R\$ 2 bilhões na sua expansão nacional

pela concorrência”. O mercado de delivery de comida é dominado pela Uber e conta com players como a 99Food e a Keeta, da Meituan, entre outros.

Com um tempo médio de 25 a 30 minutos por pedido, a 99Food afirma que é o aplicativo de delivery mais rápido do mercado brasileiro. Os entregadores de Porto Alegre, de acordo com a empresa, poderão ter um ganho mínimo garantido de R\$ 250,00 ao realizar 20 viagens de moto

pela 99, sendo ao menos cinco de delivery de comida.

A empresa iniciou as operações simultaneamente em Porto Alegre, Sorocaba e São José dos Campos, no interior de São Paulo, e em Fortaleza. Desde o ano passado, a empresa já está presente em cidades como São Paulo, Rio de Janeiro, Goiânia, Belo Horizonte, Salvador, e Curitiba.

“Em um momento essencial para o desenvolvimento do mercado, seguimos firmes com nos-

sa estratégia de negócio e reafirmamos nosso compromisso de expandir de forma concreta e levar os benefícios da 99 Food por todo Brasil”, aponta Rossini.

A 99 é parte da companhia global Didi Chuxing (DiDi) e, no Brasil, conecta pessoas a serviços de mobilidade, pagamentos e entregas. Desde 2012 no mercado, a 99 atua em mais de 3.300 cidades e conecta 60 milhões de usuários cadastrados a 1,5 milhão de motoristas e motociclistas.

Juliana Velozo, VP sênior da Thoughtworks, é confirmada na FBV

O que realmente está mudando no varejo global e o que disso é aplicável ao contexto brasileiro? Como conectar as tendências com decisões de negócio, prioridades de investimento?

Essas são algumas das questões com as quais a VP sênior Latam da Thoughtworks, Juliana Velozo, pretende instigar os participantes da Feira Brasileira do Varejo (FBV) 2026.

Ela é uma das palestrantes confirmadas do encontro, que será realizado pelo Sindilajas Porto Alegre e Sebrae RS nos dias 20, 21 e 22 de maio, no Centro de Eventos Fiergs, em Porto Alegre.

A presença da executiva reforça a proposta da FBV de reunir especialistas que ajudem a interpretar as transformações do varejo e apontar caminhos para empresas que desejam inovar e se conectar com novos comportamentos de consumo. E, especialmente, como a tecnologia

pode ser usada para gerar resultados concretos em vendas, eficiência e relacionamento.

As inscrições para o evento estão abertas e podem ser feitas pelo site feirabrasileiradovarejo.com.br.

THOUGHTWORKS/DIVULGAÇÃO/JC



Foco é conectar tendências com decisões de negócio e investimento

Qlik anuncia nova estrutura de vendas no Brasil

Player global em integração de dados, analytics e Inteligência Artificial (IA), a Qlik anunciou uma nova estrutura de vendas no Brasil. A operação passa a contar com equipes dedicadas a duas frentes distintas: setor público e setor privado.

Como parte desse movimento, a companhia anunciou a chegada de Marcos Hayashi e Rogério Sant’Ana como executivos de vendas para a área Enterprise,

fortalecendo a estratégia de segmentação e aprimorando a qualidade do atendimento a clientes.

A nova estrutura comercial vai orientar a atuação da Qlik em 2026, com foco em maior especialização por segmento, proximidade com os clientes e no fortalecimento de uma abordagem integrada que combina analytics, nuvem e IA para apoiar decisões críticas de negócio no País.

QLIK/DIVULGAÇÃO/JC



Hayashi quer fortalecer abordagem que une analytics, nuvem e IA Qlik

Solução da TUO amplia acesso à rede privada de saúde

Um cartão seguro saúde que combina acesso ao atendimento particular, crédito médico e tecnologia como alternativa aos planos de saúde tradicionais é a aposta da startup gaúcha TUO para ampliar o acesso à rede privada de saúde no interior do Rio Grande do Sul.

O foco são as pessoas que não possuem plano de saúde ou dependem exclusivamente do SUS, mas preci-

sam resolver problemas de saúde com maior rapidez. Para esses pacientes, a proposta é oferecer acesso imediato a atendimentos particulares, com descontos, possibilidade de financiamento e cobertura de seguros vinculados à utilização dos serviços. “Em muitos casos, o problema do paciente não é uma grande cirurgia, mas um exame ou procedimento que ele não consegue pagar à vista.

O microcrédito ajuda a destravar esse atendimento, enquanto o crédito médico viabiliza tratamentos mais complexos”, explica o CEO da empresa, Fábio Hagime. Segundo ele, o Cartão TUO+ não é um plano de saúde, mas um cartão de acesso que permite ao usuário obter descontos em consultas, exames e procedimentos, além de acesso a hospitais privados.