

OPINIÃO

# Quais os impactos do mercado ilegal para a sociedade?

Eduardo Masulo (\*)

Quando falamos sobre o mercado ilegal, podemos pensar: o que temos a ver com isso?

Ao nos aprofundarmos no tema, descobrimos que o problema é mais complexo do que parece e que possui impacto direto na vida de toda sociedade, estando presente no nosso dia a dia tanto em relação ao aumento da violência, quanto nos preços dos produtos nas prateleiras e nos combustíveis, por exemplo.

O efeito vai além de redução da arrecadação de impostos para os Estados, transitando nas esferas sociais, econômicas, de segurança, da saúde pública e por aí vai. Somente no ano passado, quando fomos impactados pela pandemia da Covid-19, o Brasil movimentou R\$ 287,9 bilhões no mercado ilegal, segundo o FNCP (Fórum Nacional Contra a Pirataria), valor que, apesar ser expressivo, apresentou uma redução se comparado com 2019, que registrou R\$ 291,4 bilhões.

Diante desses números, estima-se que o país deixou de arrecadar cerca de R\$ 90 bilhões em impostos que poderiam ser revertidos em educação, saúde e segurança, entre outros benefícios para a sociedade. A baixa redução de 1,2% de movimentação no mercado ilegal entre os anos, teve ligação direta com as ações em combate ao vírus.

Barreiras sanitárias em fronteiras apreenderam materiais contrabandeados, houve baixa circulação de pessoas nas ruas e a restrição de diversão adulta noturna impactou diretamente o consumo de cigarros ilegais e de bebidas alcoólicas falsificadas ou contrabandeadas.

Mas, qual a origem e atos ilícitos que alimentam esses negócios? Contrabando, descaminho e roubos de cargas, que são crimes de baixa repercussão e julgados como menor potencial ofensivo e com penas brandas, o que, de certa forma, estimulam o "arriscar" por parte de cidadãos de valores deturpados ou em fragilidade financeira.

E como esses produtos chegam nos pontos de vendas, como os óculos vendidos por ambulantes na praia, assim como maquiagens, artigos de perfumaria, cosméticos, brinquedos, materiais esportivos e eletrônicos vendidos em banquinhas de ruas, conhecidas como camelôs?

Isso sem falar da TV por assinatura pirata. O que sempre julgamos

como algo inofensivo, foi a porta descoberta para enriquecimento e fortalecimento do crime organizado, que evoluiu enquanto nosso código penal não. Havendo mercado consumidor desses produtos e serviços, o crime estará presente. A sociedade tem ampla responsabilidade neste sentido e precisa se conscientizar dos seus deveres éticos e morais para que esse cenário seja controlado.

Nossa cultura vive uma notória inversão de valores. Os agentes fiscalizadores passam a ser os vilões quando cumprem seus deveres, enquanto a sociedade tende a se sensibilizar pelo lado do "trabalhador informal", colocando-o como vítima sem perceber os malefícios desta postura, que desconhece o caminho percorrido desses produtos, muitas vezes às custas de sangue. Quando isso ocorre, passamos a ser cúmplices.

Um outro problema nada incomum, infelizmente, é a ausência de fiscalização, seja por falta de braços dos órgãos responsáveis ou pela omissão por não querer correr riscos ou por interesses escusos. Em ambos os casos, quem se beneficia é o crime organizado, que expande seus territórios e nichos de mercados em velocidade surpreendente.

O aumento do desemprego também é outro impacto, pois, em decorrência das facilidades listadas aqui com concorrências desleais, empresas fecham postos de trabalhos e reduzem linhas de produção. Somente a indústria do tabaco no Brasil, em 2019, deixou de gerar cerca de 173 mil empregos diretos e indiretos no cultivo, transporte, armazenamento e distribuição.

É preciso esclarecer que não há julgamento de valores sobre pessoas ou instituições. Porém, é necessário demonstrar que, por meio da própria sociedade e de seus comportamentos indevidos da cultura do benefício próprio - a maioria por falta de informações e outros por convívio - o crime organizado se fortalece e está deixando de ser alimentado somente por venda de drogas. Os delitos estão se reinventando e os mecanismos de combate precisam evoluir.

Mas, a sociedade precisa entender o seu papel dentro desse processo. A ética é um exercício diário que não pode deixar de ser praticada para atender aos interesses pessoais.

(\*) - É consultor sênior na ICTS Security, empresa que atua com consultoria e gerenciamento de operações em segurança (www.ictssecurity.com.br).

## Programa de estágio

A Ocyan, empresa do setor de óleo e gás, está com inscrições abertas para o Programa de Estágio 2021. Ao todo serão 17 vagas para diversos cursos incluindo tecnologia, engenharias, administração, economia, ciências contábeis e direito para atuação no escritório da empresa no Rio de Janeiro e em sua base, em Macaé (RJ). No ano passado, o programa selecionou 47% de pardos/pretos (negros) e 71% de mulheres, e o desafio de agora é atrair também talentos do subúrbio do Rio de Janeiro e de regiões economicamente menos favorecidas tanto da capital, quanto da cidade de Macaé e adjacências. As inscrições já estão abertas e poderão ser feitas até o dia 02/08 (www.ocyan-sa.com http://www.ocyan-sa.com).

# O que fazer em meio a um ataque de ransomware?

Identificação da variante do ataque e localização dos backups estão entre as ações recomendadas pela Fortinet

Os ataques de ransomware estão cada vez mais frequentes. De acordo com o relatório global de ameaças do FortiGuard Labs, da Fortinet, esse crime aumentou sete vezes na última metade de 2020 e se tornou ainda mais extensivo, atingindo quase todos os setores e países do mundo.

Ao mesmo tempo, as táticas dos criminosos mudam constantemente e já não basta possuir as estratégias defensivas corretas, mas avaliar continuamente as políticas de segurança, para garantir que as redes possuam as respostas atualizadas contra esse tipo de ataque.

Com isso em mente, a Fortinet, líder global em soluções de cibersegurança, preparou um checklist para ajudar organizações a lidarem com um ataque de ransomware quando ele acontecer:

**Execute o plano de RI:** Se disponível, comece a executar seu plano de resposta a incidentes (RI) imediatamente. Se você não tiver um, as etapas abaixo podem ajudar. Em alternativa, contate o seu fornecedor de segurança para obter ajuda ou reporte o incidente à sua companhia de seguros; eles podem já ter uma lista de provedores de segurança especializados que podem ajudá-lo. Considere o potencial impacto que o incidente de segurança pode ter.

**Isole seus sistemas e interrompa a propagação:** Existem várias técnicas para isolar a ameaça e impedir que ela se espalhe. Primeiro, identifique o alcance do ataque. Se o incidente já for generalizado, implemente bloqueios no nível da rede, como isolar o tráfego no switch ou na borda do firewall, ou considere desligar temporariamente a conexão com a Internet. Se disponível, a tecnologia de detecção e resposta de endpoint (EDR) pode bloquear o ataque no nível do processo, o que seria a melhor opção imediata com o mínimo de interrupção dos negócios. A maioria dos invasores de ransomware encontra uma vulnerabilidade para entrar em sua organização, como RDP exposto e e-mails de phishing.

**Identifique a variante do ransomware:** Muitas das táticas, técnicas e procedimentos (TTPs) de cada variante de ransomware estão documentados publicamente. Determinar com qual cepa você está lidando pode dar pistas sobre a localização da ameaça e como ela está se espalhando. Dependendo da variante, algumas ferramentas de descifração podem já estar disponíveis para você quebrar a criptografia de seus arquivos.

**Identifique o acesso inicial:** Determinar o ponto de acesso inicial, ou o primeiro sistema comprometido, ajudará a identificar e fechar a brecha em sua segurança. Os vetores de acesso inicial comuns são phishing, exploits em seus serviços de borda (como serviços de Área de Trabalho Remota) e o uso não autorizado de credenciais. Determinar o ponto inicial de acesso às vezes é difícil



Imagem de Pete Linforth por Pixabay

e pode exigir a experiência de equipes forenses digitais e especialistas em RI.

**Identifique todos os sistemas e contas infectados (escopo):** Identifique qualquer malware ativo ou sobras persistentes em sistemas que ainda estão se comunicando com o servidor de comando e controle (C2). As técnicas de persistência comuns incluem a criação de novos processos que executam a carga maliciosa, o uso de chaves de registro de execução ou a criação de novas tarefas programadas.

**Descubra se os dados foram exfiltrados:** Muitas vezes, os ataques de ransomware não apenas criptografam seus arquivos, mas também exfiltram seus dados. Eles farão isso para aumentar as chances de pagamento de resgate, ameaçando postar dados proprietários ou embarçosos online. Procure por sinais de exfiltração de dados, como grandes transferências de dados em seus dispositivos de borda de firewall. Procure comunicações estranhas de servidores que vão para aplicações de armazenamento em nuvem.

**Localize seus backups e determine a integridade:** Um ataque de ransomware tentará limpar seus backups online e cópias de sombra de volume para diminuir as chances de recuperação de dados. Por isso, certifique-se de que sua tecnologia de backup não foi afetada pelo incidente e ainda está operacional. Os invasores geralmente ficam em sua rede por dias, se não semanas, antes de decidirem criptografar seus arquivos. Isso significa que backups podem conter cargas maliciosas e que não podem ser restaurados para um sistema limpo. Analise seus backups para determinar sua integridade.

**Limpe os sistemas ou crie novas arquiteturas:** Se existe confiança na capacidade de identificar todos os malwares ativos e incidentes de persistência em seus sistemas, então talvez não seja necessário reconstruí-los. No entanto, pode ser mais fácil e seguro criar sistemas novos e limpos. Você pode até considerar a construção de um ambiente limpo e totalmente separado para o qual poderá então migrar. Isso

não costuma demorar muito em um ambiente virtual. Ao reconstruir ou higienizar sua rede, certifique-se de que os controles de segurança apropriados estejam instalados e de que estejam seguindo as práticas recomendadas para garantir que os dispositivos não sejam infectados novamente.

**Reporte o incidente:** É importante relatar o incidente. É preciso também determinar se o relato às autoridades legais é necessário e obrigatório. Sua equipe jurídica pode ajudar a resolver quaisquer obrigações legais em torno de dados regulamentados. Se o ataque for grave e sua empresa abranger várias regiões geográficas, você pode precisar entrar em contato com os serviços de aplicação da lei nacionais e não locais.

**Pagando o resgate?:** As autoridades policiais desaconselham o pagamento do resgate, no entanto, se você estiver pensando em fazê-lo, deverá contratar uma empresa de segurança com habilidades especializadas para ajudá-lo. Além disso, pagar o resgate não corrigirá as vulnerabilidades exploradas pelos invasores, portanto, certifique-se de ter identificado o acesso inicial e fechado as brechas.

Conduza uma revisão pós-incidente: Analise sua resposta ao incidente para entender o que deu certo e para documentar oportunidades de melhoria. Isso garante a melhoria contínua de suas capacidades de resposta e recuperação para o futuro. Considere simular os detalhes técnicos e não técnicos do ataque para que você possa revisar suas opções.

“Quando ocorre um ataque de ransomware, tomar as medidas corretas é essencial para minimizar o impacto sobre a equipe e a organização”, explica Alexandre Bonatti, diretor de Engenharia da Fortinet Brasil. “Depois que um ataque ocorre, o pânico pode se espalhar pela empresa e criar problemas maiores. Os CISOs sabem que sobreviver a um ataque de ransomware requer um plano de resposta a incidentes, mas o desafio está na hora de documentar um plano completo e ter os recursos certos para implementá-lo quando necessário.”

## News @TI

### Hitachi conclui aquisição da GlobalLogic

@A Hitachi Ltd. anunciou que concluiu a aquisição da GlobalLogic Inc. de acordo com os termos do contrato definitivo assinado em 31 de março de 2021. Conforme anunciado no comunicado à imprensa no dia de 31 de março, a Hitachi Global Digital Holdings LLC, uma subsidiária da Hitachi nos Estados Unidos, adquiriu 100% das ações em circulação da GlobalLogic Worldwide Holdings, Inc. a empresa controladora da GlobalLogic, dessa forma, a GlobalLogic Worldwide Holdings e a GlobalLogic tornaram-se subsidiárias integrais da HGDH (www.hitachi.com).

### JA Brasil abre 590 vagas gratuitas para o programa Tech.já

@A carreira na área de tecnologia é uma das mais promissoras no país, com a expectativa de uma demanda de 420 mil novas vagas até 2024, segundo a Brasscom, associação do setor. No entanto, a formação de novos profissionais não acompanha essa evolução, formando 46 mil novas pessoas com perfil tecnológico por ano. De

olho neste desfasamento entre oferta e procura, a JA Brasil (Junior Achievement), uma das maiores organizações mundiais de preparação de jovens para o mercado de trabalho, com o apoio do Google.org e do BID Lab (Laboratório de Inovação do Grupo BID), está lançando novas turmas do programa TECH.JÁ, que capacita jovens na área de Suporte em Tecnologia da Informação (TI). O curso é gratuito e oferece 590 vagas. Inscrições: [https://bit.ly/techja2021\\_2](https://bit.ly/techja2021_2)

### Mais de 100 vagas de estágio no país

@A Enel Brasil, um dos maiores grupos privados do setor de energia do país, abre mais de 100 vagas para seu Programa de Estágio 2021 nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Ceará e Goiás. Podem se candidatar jovens talentos que estejam a dois anos da conclusão do ensino superior nas áreas de Engenharia Elétrica, Engenharia de Produção, Engenharia Civil, Computação, Administração, Marketing, Economia, Direito e Psicologia. As inscrições podem ser feitas até o dia 5 de agosto pelo link <https://app.job-convo.com/pt-br/careers/enel/64026924-8d01-4c66-b2ed-feb4ec57abb1/>.



# PIB cresceu 9,7% no trimestre encerrado em maio, segundo FGV

O Produto Interno Bruto (PIB), a soma de todos os bens e serviços produzidos no país, cresceu 9,7% no trimestre encerrado em maio, na comparação com o mesmo período do ano anterior

O dado é do Monitor do PIB, divulgado na sexta-feira (16), no Rio de Janeiro, pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Na comparação com o trimestre finalizado em fevereiro deste ano, no entanto, a economia brasileira teve perda de 0,9%.

Considerando-se apenas maio, o PIB teve altas de 1,8% em relação a abril e de 13,4% na comparação com maio de 2020. “Em maio, com relação a maio de 2020, a economia seguiu no ritmo de intenso crescimento observado desde abril por conta da baixa base de compara-



A alta foi puxada por expansão de 29,3% nos investimentos.

ção em 2020. Isso é reflexo do crescimento em todas as atividades econômicas e componentes da demanda.

Apesar disso, a economia ainda se encontra 0,7% abaixo do nível que detinha em fevereiro de 2020, período

anterior ao início da pandemia no país. Esses resultados mostram que ainda há um longo caminho para a retomada mais robusta da economia” disse o pesquisador da FGV Claudio Considera.

A alta de 9,7% do trimestre encerrado em maio deste ano, na comparação com o mesmo período de 2020, foi puxada por crescimentos de 29,3% da formação bruta de capital fixo (investimentos) e de 10,1% do consumo das famílias. As exportações também cresceram (12,3%), mas as importações tiveram uma alta bem mais acentuada (28,5%) (ABr).

## Crescimento e lucratividade da logística dependem de automação

Gilson Chequeto (\*)

*Impulsionado pelas restrições de abertura de pontos de vendas físicos durante a pandemia, o comércio eletrônico brasileiro bateu recorde de crescimento*

As vendas digitais no Brasil em 2020 foram 73,88% maiores do que no ano anterior. Esse novo panorama econômico também impulsionou o setor de Serviços, em especial as categorias de Transporte, armazenagem e correio, que representam 12,5% do percentual desse segmento. A digitalização neste novo cenário deve permanecer no pós-pandemia e desafiar muitas empresas na adequação de processos.

Mais do que nunca, distribuição e logística ganham destaque, e é necessário implantar processos e tecnologias que garantam a agilidade e confiabilidade na rotina de entregas. Afinal, além do crescimento exponencial da necessidade de entregas a domicílio – o chamado last mile, quando a empresa finaliza a distribuição ao consumidor final, há a necessidade de controle de custos através de uma visibilidade confiável no processo de entregas.

Em um país de dimensões continentais, onde apenas 14% da malha viária é pavimentada, segundo a Confederação Nacional dos Transportes, soma-se ainda o aumento do preço de insuamento – somente o diesel teve aumento de 17% no preço do litro entre maio e novembro de 2020 – e temos uma conta desafiadora para a logística. É neste contexto que a roteirização se faz presente e torna-se não só um atrativo, mas um processo fundamental para as empresas.

Organizar as rotas através da digitalização, levando em consideração mapas atualizados das vias de circulação,

o volume e tipo de produtos a serem entregues, prazos e restrições dos pedidos, é o único caminho para a lucratividade da área de distribuição. A roteirização é um dos fatores cruciais para o sucesso da logística 4.0 porque permite ao gestor ter controle sobre a organização do processo de entregas.

Um mapeamento otimizado evita, por exemplo, que a frota realize rotas sobrepostas, que resultam em custos desnecessários para a logística. Também otimiza o trabalho do motorista, que pode realizar mais entregas próximas dentro do seu horário de expediente, deslocando-se com inteligência e planejamento. Há ainda o quesito segurança, que precisa ser observado com atenção pelas empresas: em 2020 foram registrados mais de 14 mil roubos de cargas.

A roteirização automatizada proporciona a possibilidade de personalização de determinados fatores que contribuem para a segurança das equipes. Há, por exemplo, a possibilidade de configuração para se evitar a passagem em um determinado raio durante certos horários e desconsiderar rotas em vias não seguras.

Tudo isso através de um mapeamento que usa inteligência de dados, reduzindo o tempo de trabalho operacional da equipe no back office, que pode se dedicar aos cuidados com o maior ativo que uma empresa pode ter: o cliente. E consumidor que recebe seu pedido em dia e nas condições previstas tende a retomar a compra com a marca que garantiu um bom serviço.

Roteirizar é, portanto, uma prática alinhada à logística 4.0 que tornou-se estratégica para o sucesso dos negócios e o crescimento das oportunidades de entregas.

(\*) - É co-fundador e CEO da Lincros, especializada em soluções para gestão logística. Graduado em Ciências da Computação, é membro do Movimento de Transformação Logística.

## Confiança do comerciante volta à zona de satisfação

A confiança do comerciante brasileiro cresceu pela segunda vez consecutiva em julho, de acordo com a Confederação Nacional do Comércio (CNC). O indicador seguiu ascendendo em um ritmo forte, com avanço de 11,7% em relação ao mês anterior, chegou a 107,8 pontos e voltou para a zona de satisfação. Em comparação com julho de 2020, o crescimento foi ainda maior: 55,6%. O resultado renovou a tendência otimista verificada em junho, quando o indicador registrou crescimento mensal de 12,2% e encerrou um período de cinco quedas seguidas.

“O índice passou a refletir o alento das expectativas dos comerciantes quanto à evolução das medidas de estabilização econômica. A avaliação positiva retrata, principalmente, a percepção de que as condições gerais da economia estão mais favoráveis”, afirmou o presidente da CNC, José Roberto Tadros, acrescentando que o avanço da vacinação permite vislumbrar um segundo semestre melhor para o ambiente de negócios.

Com os fortes avanços nos dois últimos meses, o Icec se aproximou do nível de satisfação alcançado em novembro do ano passado (108 pontos). “Isso reforça a relevância desse resultado, pois as perspectivas nesse período de 2020 eram boas por conta da esperança com as vendas de fim de ano”, ressalta Antonio Everton, economista da CNC responsável pela pesquisa. Fatores como a terceira versão da linha de crédito do Pronampe também podem ter contribuído para a melhora da percepção dos empresários neste mês.



O índice passou a refletir o alento das expectativas dos comerciantes quanto à evolução das medidas de estabilização econômica.

Em julho, todos os componentes do índice cresceram – o que não acontecia desde setembro de 2020. O destaque ficou por conta do indicador que avalia as condições atuais da economia, do setor e da empresa, que apresentou crescimento mensal de 29,2%, atingindo 81,5 pontos. Em relação à situação econômica do país, houve uma percepção positiva mais significativa, com 35,8% do total de entrevistados afirmando que a economia melhorou, contra 24,8% no mês anterior (Gecom/CNC).

## Inflação do IGP-10 cai para 0,18% em julho

O Índice Geral de Preços – 10 (IGP-10), indicador nacional medido pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), registrou inflação de 0,18% em julho, taxa inferior ao 2,32% de junho e ao 1,91% de julho de 2020. Apesar disso, a inflação acumulada em 12 meses

está em 34,61%, bem acima dos 8,57% acumulados em julho do ano passado.

A queda da taxa de junho para julho foi puxada principalmente pelos preços no atacado. O Índice de Preços ao Produtor Amplo, que mede o segmento, registrou deflação (queda de preços) de 0,07% em julho. No mês anterior, havia sido observada uma inflação de 2,64%.

Os outros dois subíndices que compõem o IGP-10 também tiveram queda em suas taxas, apesar de continuarem registrando inflação. O Índice de Preços ao Consumidor, que mede o varejo, caiu de 0,72% em junho para 0,70% em julho.

O Índice Nacional de Custo da Construção recuou de 2,81% para 1,37% no período (ABr).

### A – Homenagem Especial

O Prêmio Marco Maciel – Ética, transparência, diálogo e solidariedade entre o público e o privado, realizado pela Associação Brasileira de Relações Institucionais e Governamentais – Abrig, chega à sua quarta edição. Serão contempladas as categorias: Responsabilidade Social, Preservação e Promoção de Empregos e Renda, Ações em Instituições de Ensino, Jornalismo sobre Atividade de RIG na pandemia, além de Protagonismo Feminino, categoria lançada este ano, como homenagem àquelas instituições e organizações que souberam valorizar a solidariedade e a integridade na retomada da coletividade e da cidadania. As inscrições seguem até o próximo dia 31, no site: (www.abrig.org.br).

### B – Grife do Mackenzie

A Universidade Presbiteriana Mackenzie iniciou a venda da primeira coleção de acessórios e roupas personalizadas. Segundo a consultora da BeUni, Gabrielle Ferreira Fernandes, todas as peças foram desenvolvidas em parceria e tem como intuito atender ao desejo antigo dos estudantes mackenzistas em obter itens com o logo da instituição estampado. Há itens como bolsas, mochilas, casacos de moletom, copos, canecas, calças, camisetas, e até meias e chinelos fazem parte da grife Mackenzie. Inicialmente, a loja será apenas online, mas segundo os responsáveis pelo MackStore, os planos futuros são de que as vendas se estendam para os campi Higienópolis, Alphaville e Campinas como ponto de venda físico, provadores e vitrines. Saiba mais em: (https://mackenzie.beuni.com.br/).

### C – Crea-SP via Pix

Os profissionais registrados no Conselho Regional de Engenharia e Agronomia do Estado de São Paulo (Crea-SP) passam a contar com mais uma facilidade para pagamentos. A opção Pix está disponível para a emissão de boletos, seja de anuidade ou outros serviços, trazendo mais agilidade e segurança nas transações. O sistema Confea/Crea aprovou a prorrogação do prazo para pagamento das anuidades, sem cobranças de encargos legais, juros ou correção monetária. Com isso, os profissionais podem efetuar o pagamento até o próximo dia 30. Além da anuidade, o Pix também compreende os pagamentos de Anotação de Responsabilidade Técnica (ART) e demais serviços disponibilizados pelo Conselho.

### D – Parcerias com Startups

A Sabemi, uma das principais seguradoras do Brasil, está selecionando candidatas para o recém-lançado Inova, Programa de Inovação Aberta e Disruptiva, que busca conectar startups às estratégias de negócio da companhia. Empresas de diversos segmentos podem realizar inscrição, como fintechs, insurtechs, edtechs voltadas para a educação financeira, startups focadas em soluções como bots, ERP para vendas, soluções inbound de marketing digital, por exemplo. A iniciativa objetiva possibilitar trocas que promovam inovação e projetos disruptivos, de modo a alavancar o crescimento das startups e, ao mesmo tempo, fortalecer os objetivos de médio e longo prazo da Sabemi. Mais informações e inscrições no link: (https://materiais.sabemi.com.br/programa\_de\_inovacao).

### E – Idiomas e Cultura

A Associação Share, entidade estudantil da UFSCar, campus de Sorocaba, oferece mais de 500 vagas em nove cursos e oito mini-cursos gratuitos, que terão início neste segundo semestre. Entre as opções de curso com duração de um semestre estão: Japonês básico - alfabetização; Espanhol básico; Espanhol intermediário; Espanhol prático para viagens; Organização pessoal; Teatro; História da Arte; Música e cinema; e Panorama popular da música brasileira. Podem se inscrever qualquer pessoa maior de 16 anos que tenha acesso à internet. No caso de idiomas, serão realizados testes antes do início das aulas, que acontecerão online e ao vivo, em plataforma a ser definida pelo professor de cada formação. Mais informações: (https://associacaoshare.com.br/).

### F – Pagamentos em Supermercados

O Mercado Pago acaba de fechar uma parceria com a Arius Sistemas, empresa de inovação no setor varejista, para levar o pagamento com QR Code e Pix para mais de 1.600 comércios e redes do varejo nacional. O objetivo da integração é avançar ainda mais o alcance desse meio de pagamento, considerando, principalmente, o segmento supermercadista. A parceria ajudará a facilitar a adesão ao Pix e ao pagamento com QR Code do Mercado Pago em milhares de estabelecimentos, com conciliação dos pagamentos, otimização do fluxo de caixa e menor custo de transação, oferecendo, assim, mais rentabilidade aos negócios. Ao mesmo tempo, promove uma experiência de compra mais fluida, sem filas, e sem a necessidade de contato com o ponto de venda.

### G – Garrafas Personalizadas

A Moët & Chandon, Maison que transformou o Champagne em um ícone do luxo e qualidade, traz a personalização exclusiva dos rótulos com os famosos cristais Swarovski para o Brasil. A iniciativa de customizar as garrafas à mão surgiu em 2006, quando a marca prestou homenagem às estrelas de cinema e celebridades do mundo. Dado o sucesso, a Moët & Chandon inicia a nova temporada de seu estúdio de personalização para oferecer aos brasileiros a possibilidade exclusiva de encomendar online, por meio da loja virtual (www.ateliemoet.com.br). A marca investiu em um novo site, totalmente renovado com as mais modernas tecnologias e visuais mais atuais da Maison, com o objetivo de garantir uma experiência incrível aos seus consumidores.

### H – Criadores de Conteúdos

Com o intuito de possibilitar que qualquer pessoa possa publicar seu próprio artigo na internet foi que nasceu a Pingback, plataforma de criadores de conteúdos independentes. A startup foi criada para que escritores, sejam eles profissionais ou não, publiquem seus textos sem qualquer intervenção editorial, permitindo que conquistem sua própria audiência. A plataforma já possui mais de dois mil produtores de conteúdo, 100 mil leitores e três mil publicações. Além de atrair pessoas para publicações independentes, a Pingback objetiva ajudar os criadores na conquista de uma renda extra, já que eles são monetizados pelos textos divulgados. Isso é possível por conta dos leitores assinantes que apostam na qualidade dos materiais da plataforma. Saiba mais: (www.pingback.com).

### I – Jovem Jornalista

Estão abertas as inscrições para o Prêmio Jovem Jornalista Fernando Pacheco Jordão de 2021. Nesta 13ª edição, a proposta é que os estudantes inscritos proponham pautas para tratar questões do nosso tempo. Ataques a valores democráticos, reordenação econômica mundial, tecnologia, dataficação da experiência humana e questões de sustentabilidade do planeta são alguns dos cenários que engendram pautas jornalísticas absolutamente necessárias para, como já alertou o líder indígena e ambientalista Ailton Krenak, adiar o fim do mundo. O PJJ é uma oportunidade para estudantes de jornalismo desenvolverem um trabalho prático desde a criação da pauta até a reportagem final. Inscrições e mais informações: (http://jovemjornalista.org.br/).

### J – Carros por Assinatura

Segundo a Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis (ABLA), 80 mil veículos, cerca de 8% da frota de 1 milhão de carros do setor no Brasil, já são destinados a este segmento de aluguel. Para Paulo Miguel Junior, presidente da entidade, a modalidade está se consolidando de maneira semelhante a outros serviços do gênero, a exemplo do streaming, formato que conquistou o mercado audiovisual de filmes e seriados. Na prática, se trata de um aluguel de longo prazo para pessoas físicas. Em vez de adquirir um veículo, a pessoa o aluga por um, dois ou até três anos. E, ao final do contrato, ao devolver o carro pode renovar a assinatura para ter sempre um veículo novo na garagem. Saiba mais em: (www.abla.com.br).



## A reforma tributária que se espera

Basilio Jafet (\*) e Ricardo Lacaz (\*\*)

*Não se questiona a necessidade de uma revisão no sistema tributário nacional que venha a incentivar o investimento, com o consequente crescimento econômico e geração de empregos*

Esse tema sempre está na pauta das discussões entre os gestores públicos e a sociedade e tomou uma maior relevância agora com a apresentação do projeto de reformulação do imposto de renda das empresas e correção da tabela progressiva das pessoas físicas.

A pedra central do mencionado projeto, que, aliás, só deveria acontecer após a reforma administrativa, é a transferência da imposição da produção, por meio da redução do imposto de renda no nível das empresas, para os acionistas, através da tributação na fonte dos dividendos. Ou seja, pretende-se desonerar a produção com o aumento da imposição sobre a renda passiva.

Os objetivos visados merecem aplauso, em especial pelo fato do somatório do IR corporativo e do IR sobre dividendos, para a maioria das empresas, resultar em uma redução da atual carga tributária incidente sobre os lucros das pessoas jurídicas. No entanto, uma reforma do sistema tributário não deve se limitar à reformulação da imposição da renda. Há inúmeros outros tributos que devem ser revistos.

Somente com todas as cartas na mesa, ou seja, todos os projetos apresentados, será possível calcular o real impacto nas empresas e nos preços dos produtos e serviços oferecidos à sociedade. Em 14/7, a sociedade recebeu o relatório do projeto do imposto de renda acima mencionado, elaborado pelo deputado e relator da matéria, Celso Sabino.

Vimos, com satisfação, uma enorme evolução, fruto de importante discussão, tanto do Poder Legislativo como do Executivo, com a sociedade organizada, ten-

do o Secovi-SP participado ativamente desse debate com contribuições, muitas delas aceitas e incorporadas ao novo relatório. Há ainda, alguns aspectos que mereceram análise e modificação para que não haja acréscimos de carga tributária na produção, em especial no setor imobiliário, hoje motor da recuperação econômica.

Nas incorporações imobiliárias, a exigência de pagamento do dividendo entre as empresas do mesmo grupo, especificamente entre a sociedade de propósitos específicos (SPE) e a holding, resultaria em ineficiência do capital alocado na atividade econômica, pois não seria, por exemplo, permitida a compensação dos lucros e perdas entre os empreendimentos.

Já nos Fundos de Investimento Imobiliário, destacamos a importância de manter a isenção dos rendimentos que, ameaçados com a tributação, perderiam a atratividade para os atuais 1,4 milhões de cotistas que decidiram investir parte da sua poupança em um ativo seguro, rentável e que gera empregos e progresso para o Brasil.

O destaque negativo da proposta é aumento da carga tributária nas locações e nos loteamentos, os quais, pela natureza da sua atividade, não possuem despesas tributárias relevantes para contrapor à receita auferida. A tributação hoje vigente traz o devido equilíbrio e neutralidade entre as aplicações financeiras e a receita de locação. Se o aumento fiscal não for corrigido, veremos a migração dos recursos investidos em imóveis comerciais e residências para renda migrar para o mercado financeiro especulativo.

A sociedade precisa discutir a fundo as alterações apresentadas. Somente com o debate e a análise de todas as propostas de alteração da legislação tributária e suas repercussões sabemos se estamos no caminho certo para gerar o crescimento que tanto o Brasil precisa e merece.

(\*) - É presidente do Secovi-SP;

(\*\*) - É membro do Conselho Jurídico da entidade.

## Há dificuldade para se manter por meio do seu próprio negócio

As mulheres são responsáveis por boa parte do empreendedorismo no Brasil, mas viver de um negócio é bem mais difícil para elas. De acordo com a 11ª edição da pesquisa de Impacto da Pandemia do Coronavírus nas Micro e Pequenas Empresas, realizada pelo Sebrae em parceria com a FGV, apenas 28% das donas de pequenos negócios conseguiram nos últimos 12 meses pagar os gastos do dia a dia com recursos provenientes da própria empresa e 80% apresentaram queda de faturamento, no último ano.

Entre os homens, esses percentuais ficam em 37% e 78%, respectivamente. Chama a atenção, ainda, o fato de que as empresas comandadas por homens são o principal rendimento da família em 81% dos casos, enquanto entre as mulheres, essa proporção cai para 68%. “Essa diferença entre os gêneros pode ser explicada pelo fato de grande parte das empreendedoras terem que dividir o seu tempo entre trabalho, família e casa, o que faz com que sobre menos tempo para a gestão do negócio”, comenta o presidente do Sebrae, Carlos Melles.

Os percalços encontrados pelas mulheres acabam fazendo com que elas fiquem mais aflitas do que os homens. A pesquisa revela que 58% das empreendedoras ainda possuem muita dificuldade para manter o negócio, três pontos percentuais a mais do que eles. Apesar disso, elas ainda conseguem ser mais otimistas. Enquanto os empreendedores esperam uma melhora só daqui a 18 meses, as empreendedoras acreditam que a situação irá voltar à normalidade em 17 meses.

Mesmo com todas as dificuldades, elas não deixam de inovar e de aderir ao comércio eletrônico.

As empreendedoras são mais digitalizadas e grande parte delas registra mais da metade do seu faturamento oriundo das plataformas online. 72% das mulheres comercializam produtos de forma virtual e essas vendas são responsáveis por mais da metade do faturamento, em 30% dos casos. Já no universo masculino, 64% realizam comércio eletrônico e para apenas 25% dos entrevistados mais da metade do faturamento vem da internet (AI/Sebrae).

# Por que o empreendedorismo é tão desafiador no Brasil?

Nos últimos anos, o empreendedorismo aumentou bastante no Brasil, a ponto de chegarmos no ranking dos 20 países do mundo com o maior número de startups

Francisco Barbosa Neto (\*)

Esse dado faz parte de um levantamento feito pela empresa StartupBlink, que analisou pequenas empresas de tecnologia em cem cidades de diversas partes do planeta. Porém, ao mesmo tempo que têm surgido muitas pequenas empresas novas, os índices de fechamento continuam preocupantes.

Para se ter uma ideia, as pesquisas do IBGE revelam que 21% das empresas quebram antes de completar um ano! Segundo o mais recente estudo “Demografia das Empresas e Estatísticas de Empreendedorismo”, ainda temos mais empresas fechando do que abrindo. Por que será que um país com tanto potencial empreendedor não consegue sustentar a maioria de suas empresas por muito tempo?

O que acontece com esses negócios que, ainda que sobrevivam, quase sempre enfrentam sérios problemas financeiros? Se este for o caso, por que será que o caixa da sua empresa nem sempre tem dinheiro para pagar as contas do dia a dia? Para encontrar a resposta



O empreendedorismo é a capacidade de criar algo de valor para outras pessoas a partir de praticamente nada.

a essas perguntas, eu o convido a olhar para dentro do seu negócio e observar esses três pontos: Liquidez da empresa; Rentabilidade; e Ponto de equilíbrio. O que você vê? Conseguir dizer, por exemplo, qual é o ponto de equilíbrio da sua empresa? Não? E se eu perguntasse qual é o seu número de RG e de CPF? Possivelmente você me falaria estes números de cor.

Afinal, foi isso que aprendemos durante toda a nossa vida: decorar números e fórmulas! Porque faz parte da nossa cultura sermos conduzidos por “modelos prontos” recheados de informações

que nem sempre serão úteis, limitando o desenvolvimento ao que é conhecido e ajustável ao sistema. Só que o empreendedorismo é justamente o oposto disso: é a capacidade de criar algo de valor para outras pessoas a partir de praticamente nada.

Então, se nos prendermos ao “modelo pronto”, não teremos espaço para criar, muito menos para questionar os métodos que talvez não estejam funcionando em nosso negócio! Para conseguir enxergar a real situação financeira da sua empresa e entender o que deve ser feito para restaurá-la, você, necessariamente, terá que

mudar o modelo de gestão! Sem compreender os números do negócio, o máximo que conseguirá fazer é “apagar incêndios” com soluções paliativas, como uso de créditos bancários, que comprometem a liquidez da empresa ao longo do tempo. A boa notícia é que tudo fica mais fácil quando saímos do “piloto automático” e passamos a questionar os métodos usados e a desenvolver nossas próprias ideias, colocando-as em prática. Porque essa experiência nos permite enxergar além da superfície e compreender as reais necessidades e oportunidades do negócio.

É isso o que diferencia as muitas empresas brasileiras que apenas “sobrevivem” no mercado das que se sustentam e prosperam com segurança financeira: um empreendedorismo que não se molda pelos conceitos impostos por nossa cultura, mas constrói soluções diferenciadas para suprir as necessidades das pessoas e provocar transformações.

(\*) - É Founder/CEO do Projeto DSD Consultores e criador da plataforma Fluxo de Caixa Online. Graduado em Engenharia Mecânica pela FEI, com curso de especialização em Administração, Finanças e Qualidade.

## Dados, compliance e segurança: demanda de TI em serviços financeiros

Adotar novas tecnologias para otimizar os serviços financeiros contribui para que as instituições se tornem mais competitivas, ainda mais em um contexto no qual os bancos digitais estão em alta no mercado. Cada vez mais conectados, os clientes estão atentos às soluções e serviços que os atendem de maneira rápida, eficiente e segura. É o que revela a pesquisa divulgada pela FIS, em conjunto com o Ipsos, onde 50% dos entrevistados disseram usar aplicativo ou banco digital para fazer transações.

Essa movimentação trouxe em questão o perfil e comportamento do consumidor brasileiro. Os clientes estão ainda mais preocupados em manter sua saúde financeira e, mesmo de maneira remota, ter acesso a seus produtos e serviços. Para Maurício Fernandes, presidente da Dedalus, líder em serviços de nuvem e dados, os serviços financeiros cresceram rapidamente em 2020 e vão continuar em 2021. Desde fintechs, startups e bancos tradicionais que buscam se atualizar com novas tecnologias até a total migração para nuvem.

“Quando Cloud Computing começou, havia um consenso de que bancos seriam os últimos a migrar. Sanados os desafios de compliance, a evolução da tecnologia e a expansão para aquilo que chamamos hoje de Transformação Digital encontrou um setor em franca revolução, com fintechs e bancos de médio porte liderando a inovação que já atinge mais recentemente as instituições de maior porte. Aprendemos com este processo e hoje conectamos dezenas de clientes do setor com as tecnologias digitais para que atinjam o máximo potencial”, destaca o executivo.

Outra questão a ser considerada neste novo modo de fazer negócio são soluções inclusivas que, além de aplicações modernas, precisam atender às variadas necessidades e peculiaridades dos clientes. É nessa análise que a tecnologia favorece. No entendimento de onde estão e quem são os clientes, comenta o executivo, em um mercado que somente no último ano viu 20% de sua demanda vir de serviços de dados, soluções de segurança e compliance, além de aplicações mobile.



Fintechs, startups e bancos tradicionais buscam se atualizar com novas tecnologias até a total migração para nuvem.

Não há como deixar de fora, o uso da Inteligência Artificial, que além de melhorar a experiência do cliente final, também já é usada para prever riscos e realizar correções automáticas para aumentar a segurança ambiente digital e estudar o passo a passo de quem fizer o mercado acontecer.

“Com o aprendizado de máquina e gestão de Big Data em nuvem, é possível desenvolver, por exemplo, um antivírus para bloquear novas ameaças, além de prever possíveis ataques usando data mining (mineração de dados), para coletar informações em tempo real e, apontar tendências, riscos e fazer prognósticos”, destaca Alexandre Cadaval, COO da Dedalus.

“Companhias como C6 Bank, Banco Fibra, Easynvest, Genial Investimentos, Riza Asset, Swiss Re, XP Investimento já estão antecipando tendências e cada vez mais buscando soluções voltadas para dados, compliance e segurança que garantam o tráfego de informações controladas. A modernização de ambientes também é uma demanda. Os chamados bancos digitais estão ganhando mercado e impulsionaram essa mudança nos concorrentes”, finaliza, Cadaval. - Fonte e outras informações: (www.dedalus.com.br).

## As vagas que mais cresceram no primeiro semestre

De acordo com os últimos dados divulgados pelo IBGE, a taxa de desemprego no país está em 14,7%. Mas as oportunidades para as 14,8 milhões de pessoas que buscam trabalho atualmente vêm crescendo. Balanço feito pela Catho, marketplace de tecnologia que conecta empresas e candidatos, revela os setores que mais cresceram no primeiro semestre de 2021 quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

Vagas para atuar em empresas do ramo de açúcar e álcool foram as que mais cresceram. O setor fechou o semestre contabilizando um aumento de 298% quando comparado ao mesmo pe-

ríodo do ano anterior. O segundo lugar do ranking fica para as oportunidades no setor de materiais de construção que fecharam junho com uma alta de 138%. Completando o pódio, vagas para atuar na área de Concessionárias/Auto Peças registraram um crescimento de 129%.

Confira os demais setores que registraram um aumento de 90% ou mais no último semestre: Mineração: +127%; Contabilidade/Auditoria: 121%; Têxtil/ Couro: 117%; Administração e Participação: 113%; Importação/Exportação: 103%; Bebidas: 98%; Móveis e Artefatos de decoração: 97%; Metalúrgica e Siderúrgica: 94%; Comércio Atacadista: 93%; Automa-

ção: 91%; Arquitetura/Paisagismo/Urbanismo: 90%; e Corretagem (Imóveis): 90%.

Já o setor de saúde também teve um crescimento em relação ao mesmo período de 2020, quando houve um aumento significativo na busca por profissionais desse setor para auxiliar no ápice da primeira onda da pandemia da Covid-19. No primeiro semestre de 2021 vagas para atuar na área da saúde subiram 9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Os dados do levantamento são da base de dados da Catho com vagas para atuar em todo o país. - Fonte e outras informações: (www.catho.com.br).









SeventyFour\_CANVA

MUDANÇA NA CARREIRA

## COMO TROCAR DE EMPREGO EM MEIO À PANDEMIA?

▶▶ Leia na página 6



Apesar das dificuldades impostas pela Covid-19, muitos profissionais ainda desejam fazer mudanças em suas carreiras, seja em outra área ou em uma nova empresa. Mesmo com a necessidade de adaptações, a troca de emprego é bastante possível nesse momento.

Igor Trisuzzi (\*)

Inclusive, o trabalho remoto criou novas oportunidades, antes inimagináveis. A maior delas é o fato de um profissional poder trabalhar de qualquer lugar do mundo. A mesma vantagem vale para as empresas, que não precisam mais ficar limitadas aos profissionais que moram nas suas cidades de atuação. Com tantas possibilidades, o mais importante é não ter medo da mudança.

Abraçar os novos modelos de processos seletivos e de integração nas empresas pode ser o melhor a fazer, dependendo do seu momento de carreira. Por isso, listei aqui cinco dicas para te ajudar a conquistar e ter sucesso em um novo emprego em meio à pandemia:

**1 Seja visto:** o mundo está mais digital do que nunca. E, se existe algo bom nisso, é a possibilidade de se fazer presente em vários locais ao mesmo tempo. Quem deseja conquistar o emprego dos sonhos precisa ser visto. Para isso, é imprescindível marcar presença em redes sociais profissionais como o LinkedIn, além de espaços mais ligados à comunidade da sua área de atuação, como fóruns, meetups, hackatons, lives, entre outros.

Fica aqui mais uma dica: é importante ser ativo e contribuir com os grupos a fim de se manter em uma posição de destaque.

**2 Procure um headhunter:** você sabia que atualmente boa parte das oportunidades profissionais nem



Imagem de Gerd Altmann por Pixabay

chegam a ser divulgadas? Por isso, é muito importante investir em um networking de qualidade, principalmente com headhunters. São esses profissionais que conhecem as necessidades das empresas e partem em busca dos candidatos ideais.

Invista na criação de um relacionamento cordial com eles para que você seja lembrado quando surgir uma vaga com o seu perfil.

**3 Prepare-se para o recrutamento remoto:** praticamente todos os processos seletivos migraram instantaneamente para o online desde o início da pandemia. Isso quer dizer que o cordial aperto de mãos ficou para trás, dando espaço a novos formatos de seleção, que vão muito além da entrevista. Atualmente, é comum o candidato não somente ser entrevistado, mas também trabalhar em algum case, apresentá-lo e ser bastante questionado online pelos contratantes.

Na prática, isso representa uma ótima oportunidade para o profissional apresentar suas habilidades e mostrar o seu estilo de trabalho.

**4 Esteja pronto para a integração a distância:** uma vez conquistada a vaga, o próximo desafio é passar pelo momento de integração na empresa, porém agora de forma totalmente remota. Descobrir as suas tarefas e criar a sua nova rotina vai demandar a utilização de uma série de tecnologias.

Felizmente, há várias ferramentas que facilitam esse processo, como o Whatsapp, o Slack e o Trello, que ajudam a organizar as atividades e até a criar um fluxo para a realização de cada uma delas. Esteja aberto para mudanças!

**5 Conecte-se com as pessoas:** provavelmente ainda vai demorar um pouco mais para conhecer seus novos colegas em um almoço ou em um happy hour, mas isso não quer dizer que o contato deva ser exclusivamente profissional. É muito importante suavizar as relações por meio de videoconferências que não visem apenas a deliberação das tarefas.

Alguns minutos de conversa sobre assuntos gerais, visando conhecer a pessoa além do profissional, pode ajudar muito no estreitamento das relações. É preciso conhecer os colegas e se fazer conhecido por eles. Esse tipo de aproximação pessoal ajuda muito no dia a dia de trabalho.

Estando adaptado à nova rotina, é importante buscar o equilíbrio entre a vida profissional e pessoal. Como não temos mais o deslocamento até a empresa, muitas pessoas têm dificuldade de se desligar dos afazeres e acabam trabalhando muito mais do que deveriam. Por isso, é preciso estipular os horários e cumprir as tarefas dentro deles, evitando o excesso de trabalho. A saúde física e mental também impacta no bom desempenho profissional. Ainda mais quando se é novo na empresa.

(\*) - Formado em Administração de Empresas pela FEA/USP, é Consultor Sênior da Yoctoo, com certificação internacional em Coaching pela SLAC (www.yoctoo.com).



RealingCamera\_CANVAS



# Como funciona a estratégia multicanal e quais são suas vantagens

Com a consolidação de propostas e experiências inovadoras em vendas, os consumidores estão cada vez mais habituados com consultas e compras feitas por meio de diversos canais

Para auxiliar os lojistas nessa dinâmica de mercado em e-commerce, existe um conceito que reúne as melhores tomadas de decisão, conhecido popularmente como estratégia multicanal.

“Com a adoção desta estratégia, os empreendedores podem combinar o uso de diversas ferramentas de comunicação e vendas de forma sinérgica, ampliando o relacionamento do comerciante com o consumidor por meio da flexibilização operacional obtida no momento do atendimento”, explica Thiago Mazeto, diretor comercial e sucesso do cliente da Tray

O ponto de partida para aderir à estratégia está no conhecimento de seu público-alvo e seus hábitos de consumo por meio de pesquisas de mercado e tendências do setor observadas no dia a dia. Nessa etapa, é possível entender, sob uma perspectiva cronológica, os percursos percorridos pelo



Os empreendedores podem combinar o uso de diversas ferramentas de comunicação e vendas de forma sinérgica.

consumidor nas etapas de pesquisa, avaliação e opção de compra.

“Diferente das estratégias de omnichannel/figital, que visam estabelecer conexões em cada ponto de interação com o consumidor em uma mesma experiência de compra, o multicanal oferece meios simultâneos e integrados. Para isso, é importante que o lojista defina quais são os canais mais importantes

para seu público, dos mais tradicionais (como lojas físicas e redes de consultores) aos canais digitais (como o F-commerce e o E-marketplace)”, conta Mazeto.

A estratégia multicanal exige que os empreendedores alinhem suas campanhas de ofertas ou descontos especiais em determinadas compras com uma gestão de estoque rigorosa e eficiente, capaz

de oferecer aos clientes uma experiência célere, prática e qualitativa. Com isso, é possível alcançar um aprimoramento nos canais de SAC e um crescimento considerável de taxas de conversão em vendas.

“É importante destacar que a integração pode auxiliar os empreendedores, sob o ponto de vista financeiro e operacional, em desafios rotineiros como um orçamento restrito para investimentos, irregularidades de atendimento ao cliente e eventuais manifestações de resistência à implementação de novas ideias em suas equipes.

Com isso, a estratégia multicanal pode ser a grande responsável por aumentar a presença de sua marca no mercado e, conseqüentemente, maximizar as vendas para um número maior e mais diversificado de clientes”, finaliza o diretor da Tray. - Fonte e mais informações, acesse: (www.tray.com.br).

## Chaves criptográficas: quem controla a sua informação?

José Ricardo Maia Moraes (\*)

A sua empresa percorreu um longo caminho para adotar a transformação digital

Logo em seguida, migrou para a nuvem em busca de agilidade, redução de custos, armazenamento e segurança. Finalmente, para reforçar a segurança, a sua empresa adotou a criptografia para evitar o roubo de informações. Tudo parecia estar indo muito bem a não ser por um fator: a gestão das chaves criptográficas. Os dados criptografados são conhecidos como “texto cifrado” e só podem ser descriptografados com uma chave ou senha. Isso minimiza o risco de um incidente durante o processamento de dados, pois o conteúdo torna-se ilegível para terceiros. É a melhor maneira de proteger os dados durante uma transferência e também uma forma de proteger os dados armazenados.

Adicionalmente, reduz o risco de acesso indevido dentro de uma empresa, pois o acesso é limitado apenas a pessoas autorizadas com a chave certa.

Porém, tudo o que é bom sempre tem um desafio. Afinal, quem tem acesso a essas diversas chaves de segurança? Quem controla essas chaves?

No último ano, vimos inúmeras empresas falando sobre os benefícios da criptografia (sim, ela tem muitos!), mas poucas exploraram a gestão das chaves criptográficas, que também deve adotar boas práticas. Processos manuais de gerenciamento de chaves (desenvolvidos internamente) podem resultar facilmente em erros humanos, que podem deixar as chaves altamente vulneráveis.

Uma gestão competente das chaves criptográficas deve administrar todo o ciclo de vida das chaves de criptografia. Isso inclui: gerar, usar, armazenar, rotacionar, arquivar e excluir chaves. A proteção das chaves de

criptografia inclui limitar o acesso às chaves fisicamente, logicamente e por meio do acesso do usuário / função.

Controlar e manter as chaves de criptografia de dados é fundamental quando falamos sobre segurança de dados, visto que, na posse das chaves, um cibercriminoso pode retornar os dados criptografados ao seu estado original não criptografado.

A gestão eficaz das chaves de criptografia é essencial à integridade de qualquer sistema de criptografia empresarial. Várias organizações operam diversos sistemas de criptografia independentes resultando em silos, o que complica o gerenciamento de chaves e corrói a segurança. Gerenciar chaves para esses silos consome tempo e recursos e orçamento.

As melhores práticas de gestão das chaves criptográficas devem abranger: a geração de chave; separação de deveres (redução de potencial de fraude); armazenamento de chave (utilização de um HSM); rotação de chaves, que é a capacidade de alterar as chaves sem interrupção ou degradação dos sistemas; backup e recuperação de chave; revogação e rescisão da chave; trilha de auditoria para conformidade; alta disponibilidade e recuperação de desastres; adaptabilidade e facilidade de uso.

E, por fim, quando falamos em criptografia, o objetivo é sempre garantir o controle total dos dados para que eles não possam ser acessados de forma indevida por usuários não autorizados, independente se for um colaborador, um hacker ou o seu provedor de serviços em nuvem. Você deve ser o proprietário das suas chaves criptográficas. Quando você tem o controle das suas chaves, você entende a diferença entre achar que os seus dados estão seguros e realmente ter a certeza de que eles estão seguros.

(\*) - É executivo de desenvolvimento de negócios da Neotel (www.neotel.com.br).

## ‘Tinder’ islâmico para incentivar casamentos saudáveis

Um aplicativo de namoro que respeita a lei e a tradição islâmica. Este é o projeto apresentado pelas autoridades iranianas para facilitar “casamentos duradouros e conscientes” e tentar conter a “influência dos valores estrangeiros”, revelou a televisão estatal.

Chamado de Hamdam (“Companheiro”, em português), o serviço online é o primeiro do tipo destinado a jovens solteiros e o único aprovado pela República Islâmica, sendo todos os outros ilegais no Irã, segundo o chefe de polícia responsável pela segurança cibernética, coronel Ali-Mohammad Rajabi.

O novo aplicativo foi lançado também com o objetivo de enfrentar a queda no número de nascimentos e a crescente taxa de divórcios no país. As autoridades iranianas, incluindo o líder supremo Ali Khamenei, têm alertado para o fato de os jovens casarem cada vez mais tarde e de haver menos nascimentos.

Um dos promotores da plataforma, cujo registro é gratuito, disse que “a família é o alvo dos ataques do Diabo” e o Hamdam chegou para “ajudar a fundar famílias saudáveis”, além de ser uma tentativa de conter a influência dos valores estrangeiros. O app tem regras diferentes das tradicionais plataformas de relacionamento, uma vez que quando dois jovens se conhecem as suas famílias são automaticamente envolvidas no processo.



O app tem regras diferentes das tradicionais plataformas de relacionamento.

O Hamdam utiliza “inteligência artificial” para combinar “apenas pessoas solteiras em busca de casamento permanente”. A aplicação permite verificar a identidade dos usuários, que devem passar por um “teste psicológico” antes de poderem se conectar com potenciais parceiros. Em caso de compatibilidade entre dois perfis, o Hamdam “coloca as famílias em contato, na presença de consultores” e promete “acompanhar” os futuros casais durante os primeiros quatro anos de casamento (ANSA).



Carol Olival (\*)

## Economia da Criatividade #FullSailBrazilCommunity

### Será que as redes sociais podem alavancar seu negócio?

As redes sociais e a internet parecem ser a bola da vez. Ninguém mais compra nada sem antes consultar a internet, seja para saber preço, seja para encontrar referências

Olhe para seus próprios hábitos de consumo e veja como você mesmo faz uso das informações da rede quando vai efetuar uma compra. Nesse ciclo, as redes sociais têm um papel muito importante, tanto de apresentar empresas, produtos e serviços como de informar, compartilhando conhecimento, sobre como esse produto e serviço pode ajudar o futuro cliente oferecendo soluções. Mas será que é fácil usar as redes sociais para promover uma empresa, seus produtos e serviços, e gerar vendas?

O mercado faz parecer ser muito fácil usar as plataformas para promover negócios, mas precisamos estar preparados para tratar as redes sociais como uma ferramenta de marketing, não como um meio por si só. Não basta postar desordenadamente e sem planejamento, é necessário primeiro determinarmos que tipo de comunicação que-

remos estabelecer com nossos clientes, que conhecimento podemos compartilhar com eles, de que forma vamos nos aproximar e criar confiança, para somente então começarmos a pensar em aumentar vendas e faturamento através das redes sociais.

Um perfil social que não tem consistência é como uma loja física malcuidada, e provoca no visitante a mesma sensação que temos ao entrar em tal loja. Você teria confiança em uma loja que não esteja limpa, organizada, com produtos, preços e promoções claramente dispostos? Provavelmente não. Então não deixe que isso aconteça com as redes sociais da sua empresa. Consistência nas plataformas sociais pode ser traduzida através de coerência nos conteúdos, um bom design nos posts, uso correto de cores, imagens e vídeos, e, principalmente, constância no calendário de postagens. Ter constância com as postagens não quer dizer que você precisa postar todos os dias, mas sim que você precisa estabelecer uma frequência com a qual vai postar e manter essa frequência. Um bom equilíbrio entre anúncios, promoções e conteúdo também é necessário, para que o cliente possa

se informar a respeito de sua empresa, ganhar confiança e entender qual é a proposta do seu produto ou serviço.

Sim, as redes sociais podem definitivamente ajudar sua empresa a gerar mais negócios, mas isso dependerá da forma como você utilizará essa ferramenta. Seja consistente, profissional, e, acima de tudo, trate as redes como um braço do seu plano de marketing. Sem planejamento elas perdem a consistência e ficam à deriva. Com planejamento elas poderão ser sua maior aliada para promover e vender seus produtos e serviços.

(\*) - Com graduação em Arquitetura e Urbanismo, pós graduação em Administração, MBA em Empreendedorismo e Inovação, e Master in Digital Marketing, Carol Olival tem um perfil multidisciplinar e transita com segurança pelos mercados de educação, marketing, vendas e treinamento. Com experiência de 10 anos como empreendedora, hoje é responsável pela criação e manutenção de comunidades internacionais através de redes sociais e suas integrações com plataformas digitais, gerando engajamento e relevâncias para marcas nacionais e internacionais. Com três livros publicados sobre treinamento e sobre o processo de ensino-aprendizagem, Carol integra conhecimentos fundamentais para o momento atual, em que a experiência pessoal precisa ser urgentemente replicada num mundo que se tornou fundamentalmente digital. Instagram: @carololival