



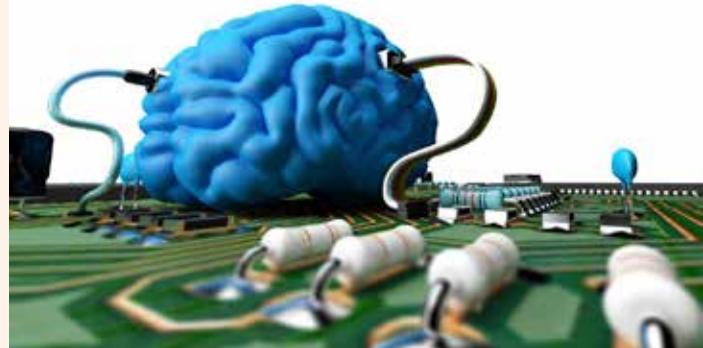


Ética e Integridade

Denise Debiasi

Bi2 PARTNERS

Ruptura: quando a tecnologia ameaça dividir quem somos no trabalho



Tenho observado um fenômeno cada vez mais presente nas discussões corporativas: a busca pelo equilíbrio entre vida pessoal e profissional. A série “Ruptura”, da Apple TV+, traz uma provocação extraordinária ao apresentar uma solução tecnológica radical – a separação literal entre essas duas esferas através de um implante cerebral.

Quando assisti à série, criada por Dan Erickson, não pude deixar de refletir sobre as implicações éticas dessa proposta. O programa, que conquistou 14 indicações ao Emmy Awards, expõe de forma brilhante os dilemas que todos nós enfrentamos no ambiente corporativo moderno.

Em minha experiência diária, vejo como profissionais contemporâneos lutam para estabelecer fronteiras saudáveis entre trabalho e vida pessoal. A pandemia intensificou ainda mais essa questão, com o home office dissolvendo as últimas barreiras físicas que separavam esses dois mundos.

A premissa da série questiona: seria éticamente aceitável uma tecnologia que divide sua consciência em duas versões distintas - uma para o trabalho e outra para a vida pessoal? Como profissional de compliance, preciso apontar que tal separação artificial viola princípios fundamentais da integridade humana e da transparência corporativa.

Saiba quem é a nossa Colunista:

Denise Debiasi é CEO da Bi2 Partners, reconhecida pela expertise e reputação de seus profissionais nas áreas de investigações globais e inteligência estratégica, governança e finanças corporativas, conformidade com leis nacionais e internacionais de combate à corrupção, antissuborno e antilavagem de dinheiro, arbitragem e suporte a litígios, entre outros serviços de primeira importância em mercados emergentes.



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

Reformulação do crédito consignado privado

Rogerio Melfi, cofundador e CPO do PilotIn, afirma que nova regra impulsiona acesso com menos risco ao credor e melhores taxas para quem precisa

Segundo uma pesquisa da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), 37% dos brasileiros acreditam que o acesso ao crédito está cada vez mais difícil. Buscando mudar esse cenário, medidas como a reformulação do crédito consignado privado representam um avanço significativo na ampliação do acesso a empréstimos e na redução das taxas de juros. Nesse meio, o open finance também possui um papel essencial na transformação do segmento.

“Há anos, o crédito é um impulsor de oportunidades e, ao mesmo tempo, uma armadilha para milhões de brasileiros. Em um país onde o acesso ao crédito ainda é segmentado, caro e, muitas vezes, mal dimensionado para a realidade das pessoas, qualquer mudança regulatória que promova inclusão e redução de riscos precisa ser analisada e pode ser potencializada com inteligência e tecnologia, trazendo avanços ao setor”, afirma Rogerio Melfi, cofundador e CPO do PilotIn, fintech que ajuda os brasileiros a se tornarem pilotos das suas vidas financeiras, além de Especialista em soluções inovadoras para Open Finance & Open Insurance, Meios de Pagamentos e Crédito.

Você não precisa de um chip no cérebro para gerenciar melhor seu equilíbrio - precisa de cultura organizacional que respeite sua integridade como ser humano completo.

A verdadeira revolução não está na tecnologia que nos divide, mas na construção de ambientes corporativos que reconhecem e valorizam nossa humanidade integral. Como profissionais, precisamos defender esse equilíbrio, não através da separação, mas da integração consciente e respeitosa.



drasticamente a lógica de risco da operação. Para o tomador, a vantagem está em taxas de juros mais baixas. Para quem oferece, o risco de inadimplência é reduzido. Estamos falando de um sistema mais previsível, onde todos ganham”, completa o especialista.

Apesar do modelo existir há anos no setor público, sua adoção ainda é baixa entre os trabalhadores da iniciativa privada: apenas 12% utilizam o crédito consignado atualmente, segundo pesquisa da plataforma meu tudo. Ainda há um enorme espaço de expansão, desde que a experiência de acesso seja mais fluida, personalizada e conectada à realidade de cada indivíduo.

Rogério Melfi destaca que é nesse ponto que o Open Finance pode fazer a diferença: ao permitir, com consentimento, o acesso aos dados financeiros do usuário, as instituições têm a oportunidade de enxergar o cliente além do score ou

da renda bruta mensal. É possível observar o padrão de consumo, compromissos anteriores, capacidade real de pagamento e até o impacto que um novo crédito pode gerar no comportamento futuro.

“Essa visão constante e contextualizada muda o jogo. Não é sobre oferecer crédito com base em garantias, mas sim construir soluções personalizadas e responsáveis, adaptadas ao perfil de cada cliente. No PilotIn, vivenciamos isso na prática. Atuamos como ponte entre as pessoas e as instituições, ajudando a transformar dados em decisões”, destaca Melfi. O papel da fintech está em traduzir informações — muitas vezes dispersas ou desorganizadas — em insights úteis tanto para o consumidor quanto para os ofertantes. Com apoio de inteligência artificial e modelos preditivos, o PilotIn consegue prever se aquele dinheiro será um alívio ou um novo fator de risco para o consumidor.

O especialista reforça que mais do que uma questão técnica, essa mudança é estrutural e cultural. “O crédito no Brasil foi construído, em grande parte, com base na escassez de informação, o que levou a generalizações, spreads altos e desconfiança. O Open Finance rompe esse padrão, abrindo espaço para uma abordagem mais empática, eficiente e baseada em dados reais”, explica.

Já sobre a adoção da medida, o executivo ressalta que ainda há desafios, como garantir que a prática seja feita com transparência e responsabilidade, com foco no bem-estar financeiro do usuário. Para ele, também é essencial simplificar as interfaces e a linguagem a fim de que as pessoas compreendam os benefícios e se sintam no controle das finanças, algo que vale tanto para o trabalhador que busca crédito quanto para as instituições que desejam oferecer soluções mais assertivas.

“O Brasil já provou que é capaz de liderar transformações tecnológicas: o Pix é um exemplo claro disso. Agora, com o Open Finance conquistando espaço, temos a oportunidade de reinventar o crédito, transformando-o em uma ferramenta de inclusão e sustentabilidade financeira. Estamos diante de fazer com que o crédito seja um serviço realmente inteligente, justo e acessível. É claro que isso exige regulação, mas também grande compromisso das empresas e disposição para inovar com propósito”, finaliza.

Recebíveis de cartão abrem oportunidade

Com o avanço das plataformas digitais, credores têm à disposição um mercado promissor para oferecer crédito estruturado utilizando fluxos futuros como garantia.

No atual cenário econômico brasileiro, pequenas e médias empresas (PMEs) enfrentam desafios constantes para investir em melhorias como expansão, equipamentos e estrutura. Juros elevados e inflação contribuem para frear o fluxo de crédito no mercado, já que o cenário turbulento causa redução de previsibilidade e aumenta o risco dos credores de não receberem pelo que emprestam ou vendem a prazo.

Segundo o Serasa Experian, 90% das empresas brasileiras são PMEs, porém, 68% não possuem operação de crédito em função da escassez de boas ofertas. Diante disso, os recebíveis de cartão surgem como uma ferramenta segura para credores financiarem o crescimento desse segmento de mercado. Não é apenas uma questão de capital, mas de estratégia em colaboração.

“Os recebíveis de cartão trazem segurança para qualquer operação de crédito. Eles garantem que o credor terá mais na adimplência,

podendo oferecer taxas mais atrativas e um suporte financeiro flexível para as PMEs”, explica Adriano Joaquim, CEO da Cartular.

Mitigação de riscos e maior competitividade

Grupos que atuam no mercado financeiro e oferecem crédito — como FIDCs, securitizadoras, empresas de fomento mercantil Factoring e ESCs — trabalham com recebíveis de cartão, o que representa uma oportunidade de criar um diferencial competitivo em relação às linhas tradicionais dos bancos.

“O que torna essas operações tão interessantes para os credores é justamente a segurança e a previsibilidade. Eles conseguem alinhar ofertas às necessidades das empresas, enquanto minimizam seus riscos”, afirma o executivo.

Além disso, os credores não precisam limitar sua atuação a empresas com perfis robustos: “Não há um perfil mínimo de PME para que essas operações sejam viáveis. O importante é que o volume transacionado seja suficiente para arcar com a responsabilidade da operação, ou que uma taxa mais competitiva seja oferecida

em comparação às alternativas que o empresário já utiliza”, afirma Adriano.

Integração simplificada

A adesão de novos clientes e a expansão da base atual nunca foram tão acessíveis para as empresas fornecedoras de crédito. Graças à tecnologia, existem plataformas digitais especializadas em recebíveis que oferecem suporte completo para operacionalizar essas transações de forma simples e segura.

Com a eliminação da complexidade do credenciamento e um ecossistema simplificado, credores de todo o país têm a oportunidade de gerar impacto real tanto em seus próprios negócios quanto no crescimento das pequenas e médias empresas. Ao apostar nesse formato, credores e fornecedores se posicionam como parceiros estratégicos, criando um ciclo virtuoso para o mercado.

“É um modelo que potencializa ganhos para todos os lados: credores crescerem com segurança e PMEs se desenvolvem com acesso a taxas justas e modelos maleáveis de financiamento”, finaliza Adriano.