

Empresas & Negócios

1º Congresso Latino-Americano de Autocuidado
A Associação Brasileira da Indústria de Produtos de Autocuidado de Saúde, a Associação Latino-Americana de Autocuidado Responsável e a Federação Global de Autocuidado anunciam o 1º Congresso Latino-Americano de Autocuidado, a ser realizado nos dias 8 e 9 de novembro de 2023, na cidade de São Paulo, Brasil. O tema do encontro é "Fazer do autocuidado um movimento de saúde" (<https://www.cla2023.com.br/>).

ESTRATÉGIAS DE IIOT

IOT

GARANTINDO A PROTEÇÃO E CONTINUIDADE DOS NEGÓCIOS POR MEIO DA SEGURANÇA EMPRESARIAL

▶▶ Leia na página 8

WhatsApp e redes sociais são os canais mais utilizados pelas empresas no Brasil

No mundo, a adoção de aplicativos de mensagens crescerá cerca de 30%, chegando a US\$ 3,7 bilhões em 2025

A pesquisa encomendada pela Yalo, principal plataforma de comércio conversacional do mundo, e construída pelo International Data Corporation (IDC) — iniciado em novembro de 2022 e concluído em junho de 2023, aponta que a plataforma de comunicação mais usada pelas empresas no Brasil é o WhatsApp, com 95% delas confirmando o diagnóstico. O documento descreve ainda que os canais preferidos dos consumidores são: WhatsApp (88%), redes sociais (77%) e e-mail (59%).

De acordo com dados divulgados pela própria Meta, no Brasil existem 197 milhões de usuários de WhatsApp, o segundo maior mercado da plataforma no mundo. A companhia de Mark Zuckerberg revelou que 1 bilhão de pessoas conversam com contas comerciais ou de serviços no WhatsApp e no Messenger do Facebook. Outro dado importante vem da pesquisa da agência We Are Social, referência nesse tipo de estudo, que faz a indicação de que 93,4% da população ou 9 em cada 10 pessoas no país têm conta no WhatsApp.

Dentro das empresas no Brasil, aumentar a produtividade é prioridade com 43% de relevância, e logo depois vem o desafio de equilibrar a experiência do cliente nos mundos digital e físico, com 36% das instituições colocando-o como prioridade também. “Empresas de todos os setores têm colocado o cliente no centro de sua estratégia. Nesse sentido, já podemos comprovar o sucesso do comércio conversacional ao ajudar as organizações a escolher o melhor canal de comunicação para interações comerciais hiperpersonalizadas em qualquer tempo e lugar, conectando pessoas, dados, processos, sistemas e aplicações de forma bastante orgânica”, argumenta Erick Buzzi, General Manager da Yalo no Brasil.



No mundo, a adoção de aplicativos de mensagens crescerá cerca de 30%, chegando a US\$ 3,7 bilhões em 2025, de acordo com o levantamento do IDC encomendado pela Yalo. “O momento atual reforça a necessidade de aumentar os processos de marketing, pré-venda, venda e pós-venda, gerando melhores taxas de fidelidade e uma experiência de cliente perfeita e transparente. O foco no cliente requer canais de comunicação com os quais os usuários se sintam mais confortáveis na interação e a comunicação deve fluir naturalmente”, comenta Buzzi.

Espera-se que o investimento em chatbots B2B na América Latina tenha um crescimento anual composto de 31% entre 2020 e 2025 devido à crescente demanda por soluções de automação de processos de negócios e adoção da inteligência artificial (IA). Hoje, por meio dos chatbots, o comércio conversacional detém cerca de 8% do mercado global de plataformas de comércio eletrônico, segundo estudo do Future Market Insights. A análise defende, ainda, o crescimento de 15,6%, chegando a uma arrecadação de US\$ 26,3 bilhões até 2032.

“No Brasil, 92% das empresas já recolhem dados de clientes e 75% utilizam chatbots. Isso só reforça o quanto a tecnologia precisa estar presente nos negócios. A conectividade já é uma estrutura onde os dados unem pessoas, coisas, aplicativos e processos a qualquer hora e de qualquer lugar e esse modelo deve ser cada vez mais valorizado como um impulsionador de agilidade e desenvolvimento econômico”, finaliza o executivo.

Com três anos de operação no país, a empresa tem em seu portfólio clientes como FEMSA Coca-Cola, Unilever, Nestlé e Grupo Pão de Açúcar. Somente na América Latina, a Yalo já está apoiando empresas com uma base combinada de 350 milhões de clientes e volume de vendas de US\$ 81 bilhões. A expectativa da empresa para os próximos anos é impulsionar os pequenos e médios comércios em suas vendas diretas, não dependendo diretamente de equipes para alcançarem suas metas de vendas, além de ampliar o uso de ferramentas tecnológicas no comércio, trazendo a cultura conversacional para dentro das empresas.

Como preparar sua empresa para IA e arquitetura ágil

No mundo acelerado da tecnologia, as empresas enfrentam constantemente o desafio de permanecer relevantes e competitivas. ▶▶

Como manter a comunicação envolvente por e-mail e aplicar estratégias de reengajamento?

Quanto mais contatos na lista de e-mails, melhor. Será mesmo? No mundo do marketing 4.0, em que a tecnologia norteia negócios e se transforma em um meio necessário para conectar marcas e consumidores, a busca por impulsionar resultados já não tem mais a ver com quantidade, mas sim qualidade. ▶▶

Modernização no processo de contas a receber: quais são os benefícios?

Todo empreendedor já deve ter parado para pensar sobre a importância de automatizar tarefas corporativas do dia a dia, a fim de ganhar tempo para focar em atividades que sejam mais estratégicas para o crescimento da companhia. ▶▶

Dez dicas para otimizar a experiência do cliente com Contact Center as a Service

Com o CCaaS, você pode ter flexibilidade para atender às demandas em constante mudança do mercado e garantir que seu Contact Center seja um trampolim para o sucesso. A experiência do cliente é uma parte crucial do sucesso de qualquer empresa. Um dos principais meios para gerenciar eficazmente essa questão é através do Contact Center as a Service (CCaaS), uma abordagem flexível e escalável para atendimento ao cliente. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta



FecomercioSP discute dilemas trabalhistas em live no dia 25 de outubro

Por entender que o descuido com pormenores pode inviabilizar a saúde financeira do empreendedor, a Federação realizará o evento virtual Melhor Prevenir do que Indenizar, nesta quarta-feira, dia 25, às 17h, com Eduardo Pastore e Karina Negreli. Os especialistas abordarão todos os aspectos que envolvem a contratação, a manutenção e o desligamento de colaboradores. A transmissão será aberta ao público e realizada pelo canal no Youtube da Entidade. Os interessados podem se cadastrar na página de inscrições do evento no site da FecomercioSP (<https://lab.fecomercio.com.br/associado-feira-do-empendedor/>). A live também contará com a apresentação do Meu Departamento Pessoal, serviço desenvolvido pela Entidade que reúne orientações de gestão e recursos humanos, percorrendo todo o processo de admissão, relacionamento e rescisão de contratos.

News@TI



Uerj recebe 2º Fórum da Inovação no campus de Resende

@A Faculdade de Tecnologia (FAT) da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (Uerj) vai receber até 27 de outubro o 2º Fórum de Inovação 2023, no campus de Resende. A programação conta com palestras, exposições, workshops e a realização da Feira de Negócios e Oportunidades, com participação de várias empresas e profissionais da área. O objetivo do fórum é fortalecer as novas tecnologias e a inovação na região, junto à sociedade, poder público, universidades e empresas. Para os organizadores, o investimento nesta aptidão pode tornar a região Sul Fluminense em um polo em Ciência de Dados, Indústria 4.0 e Mobilidade Urbana, demonstrando o potencial de sua infraestrutura e mão de obra especializada. No evento também será entregue o primeiro Laboratório de Software da região para a comunidade, uma parceria da Uerj com a Prefeitura de Resende e a Semcon. A previsão é que o espaço comece a funcionar em novembro (<https://doity.com.br/2-forum-da-inovacao/>). ▶▶ **Leia a coluna completa na página 2**

Ética e Integridade

Quando auditorias e consultorias falham

Denise Debiasi

▶▶ Leia na página 6



OPINIÃO

Por que IPS e firewalls não são soluções anti-DDoS?

Marcio Oliveira (*)

Quando acontece um ataque DDoS (Distributed Denial of Service) ou ataque distribuído de negação de serviço, podem existir inúmeras fontes de origem em direção a um ou mais alvos computacionais de uma determinada empresa.

No dia a dia, trata-se de algo extremamente complexo de se proteger, pois não basta fazer uma regra para bloquear um IP de origem, já que podem existir milhares de IPs voltados para o mesmo ataque, tornando inviável o bloqueio.

Com a evolução técnica dos Firewalls e IPS, que trabalham no modelo Stateful e possuem tabela de sessões, entende-se que o tráfego deve ser simétrico. Atualmente, a maioria das soluções de Firewall compreende que um pacote que não tenha passado originalmente por ele, pode ser um ataque e o bloqueia. Apesar disso, a tabela de sessões é finita, pois possui um número máximo de registros que podem ser processados simultaneamente.

Ou seja, se o objetivo de um ataque DDoS é a exaustão de recursos, não faz sentido utilizar dispositivos que possuem limites. Na prática, em relação a um Firewall ou IPS, ambos sofreriam rapidamente com a exaustão de recursos, indisponibilizando totalmente acessos e serviços. Porém, ainda assim, muitos profissionais ainda adotam tais soluções como proteção base contra ataques DDoS.

Firewalls e IPS não são soluções desenhadas para defesa de DDoS, pois possuem proteções sensíveis na camada 4, focadas em técnicas de SYN Flood, ICMP Flood e, em alguns casos, ACK Flood. Entretanto, esses tipos não são os mais utilizados atualmente, sendo que existem outras várias formas de ataques. Segundo o estudo "2022 Global DDoS Attack Landscape Report", realizado pela NSFOCUS, mais da metade dos ataques de negação de serviço são baseados em UDP, cerca de 60%.

Ainda de acordo com o relatório, os ataques superiores a 100 Gbps aumentaram mais de 50% no último ano, representando um ataque a cada hora, em média. O pico ultrapassou 1 Tbps em seis meses, e os ataques baseados em UDP foram os mais comuns, sendo que um terço deles foi

UDP reflexivo e o restante não reflexivos de grandes pacotes. Isso mostrou que os invasores controlaram recursos de ataque extremamente abundantes e não precisaram nem de reflexão UDP para amplificar o tráfego.

Em relação ao Firewall, todo esse contexto pode ser ainda mais complicado, por conta da quantidade de funcionalidades que o equipamento possui, além da concorrência de recursos para inspeção de um pacote em todas as análises necessárias para definir se pode ou não entrar no ambiente. Pode até parecer possível contar com recursos suficientes para tratar ataques DDoS em menor escala e complexidade, mas quando a ofensiva não for contemplada pelo que o Firewall entende, este será o primeiro a sofrer uma indisponibilidade.

O ideal para qualquer empresa é utilizar uma solução dedicada, com inteligência artificial, alta performance e Stateless (não orientado a tabela de sessão), para conseguir tratar quantidades massivas de pacotes e separar os válidos daqueles maliciosos, por meio de regras, algoritmos e alta tecnologia. Além disso, outro ponto importante é contar com uma base externa de atualizações de ameaças embarcadas, pois a cada novo IP, URL ou Hash malicioso descoberto, a solução será capaz de responder rapidamente e proteger contra ataques de DDoS nas camadas 4 e 7.

Vale ressaltar que uma solução anti-DDoS possui flexibilidade de implementação. Isso quer dizer que para uma empresa tradicional, ela pode ser instalada no modo inline, logo após o roteador que recebe o link de Internet. No caso de grandes provedores de Internet, pode ser implementada no modelo out-of-path, ou seja, recebendo somente o tráfego que for detectado previamente como malicioso.

Por fim, como premissa básica, o importante é manter uma segurança em camadas, onde o ambiente tenha maior resiliência e entendimento de que cada solução tem a sua função e seus pontos fortes. Não adianta tentar proteger um negócio de um ataque DDoS somente com um checkbox no Firewall ou IPS.

(*) Engenheiro da computação e pós-graduado em Cyber Security e possui mais de 10 anos de experiência em segurança da informação. Com passagens pela Record TV, Safeway, Tivit e Embratel, desde o início de 2023 é responsável pela área de vendas da NSFOCUS para a América Latina.

A Amazon está usando cada vez mais robôs

A Amazon tem mais de 750 mil robôs operando em seus armazéns, a maioria deles braços robóticos e máquinas com rodas, todos projetados para trabalhos específicos e repetitivos.

Vivaldo José Breternitz (*)

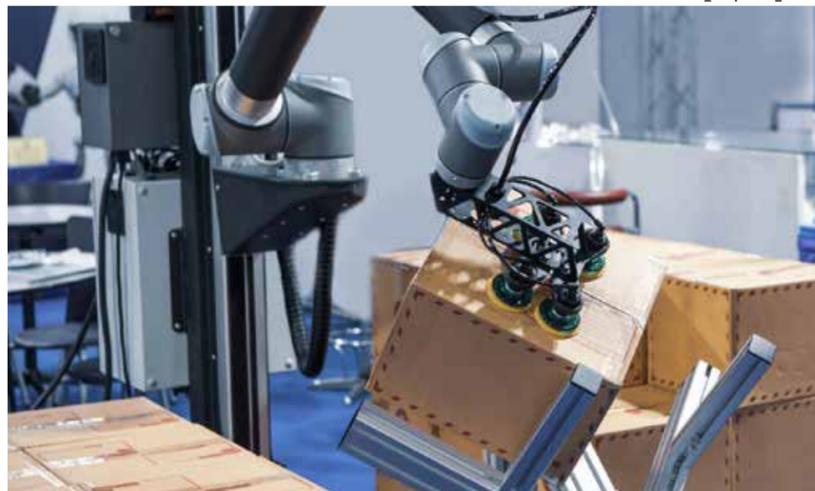
Mas, a empresa segue desenvolvendo novas ferramentas robóticas e a mais recente delas vem preocupando, de forma justificada, seus funcionários, que desconfiam que esse novo robô, o Digit, venha a causar a demissão de muitos dos 1,5 milhões de empregados da Amazon.

O Digit, que já está em teste, é um robô humanoide capaz de manusear caixas e os pacotes destinados aos clientes da Amazon – robôs humanóides são aqueles que tem aparência semelhante à de um ser humano; normalmente são bípedes de corpo ereto que possuem uma parte que lembra uma cabeça com dois olhos, nariz e boca dispostos como os de uma pessoa.

Com uma altura de 1,75 metro e peso de 65 quilos, o Digit pode carregar até 16 quilos, movendo-se para frente, para trás e para os lados.

Sua primeira versão surgiu em 2019, construído pela startup Agility Robotics, com sede no Oregon, um estado americano. De lá para cá, vem sendo aprimorado para ganhar mais mobilidade e agilidade – a Amazon tem investido nesse aprimoramento.

A empresa diz que o robô tem tamanho e formato adequados para uso em edifícios projetados para humanos, e acredita ser ele capaz de trabalhar de forma colaborativa



Itanan_Sampintarat_CANVA

com os funcionários; a máquina será usada inicialmente para ajudar os trabalhadores na tarefa repetitiva de recolher e mover caixas vazias, as quais continham produtos a serem enviados para os clientes.

A Amazon também informou estar desenvolvendo um sistema robótico sobre rodas chamado Sequoia, capaz de reduzir o tempo de processamento de pedidos em até 25%.

Embora seja evidente que a Amazon sonha com o dia em que será capaz de executar toda a sua operação de armazém

utilizando robôs, a empresa insiste em dizer que suas máquinas atuam de forma colaborativa, apenas apoiando seus funcionários, e que nos últimos dez anos, apesar de ter colocado em operação milhares de robôs, criou centenas de milhares de novos empregos.

Há alguma verdade nessas afirmações, mas se eu trabalhasse em um armazém da Amazon, estaria preocupado...

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

Cinco motivos que fazem os clientes desistirem das compras em apps

Os apps de compras estão a cada dia provando o seu valor no universo online. Estratégias para promover um relacionamento mais próximo e personalizado com o cliente, aliadas à praticidade e à agilidade das operações, podem atrair e também fidelizar clientes. Por outro lado, quando algo não funciona bem para os consumidores, a ferramenta tende a ser cancelada rapidamente. Afinal, a concorrência é grande e praticamente ninguém mais quer perder seu recurso mais precioso: o tempo.

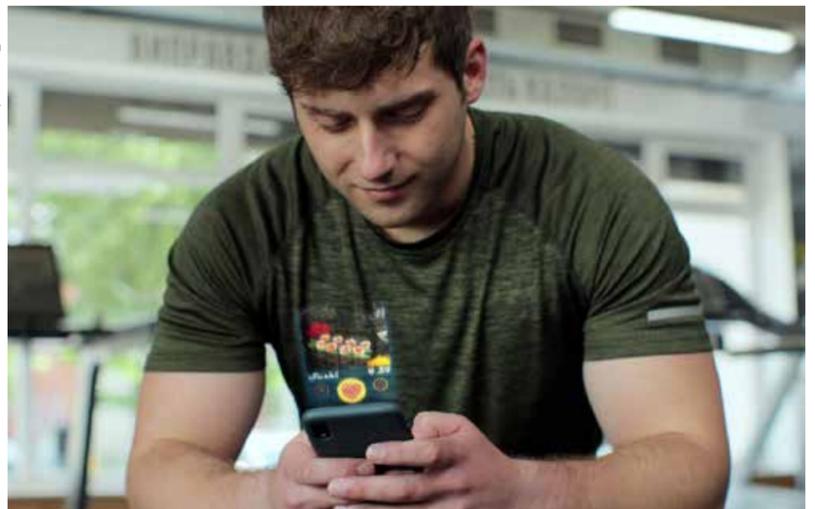
Com um app customizado, é possível unificar e centralizar a gestão de vendas de todos os canais da marca, o que permite gerar insights importantes sobre a jornada de compra para aumentar a receita em mais de 20% e a taxa de conversão em mais de três vezes.

O Brasil, é o segundo maior mercado em uso de aplicativos. De acordo com o relatório anual State of Mobile 2023 da data.ai, os consumidores brasileiros gastaram cerca de 2,8 bilhões de horas em apps de compras, em 2022, o que representa o crescimento de 12% comparado a 2021, ou 32% acima do crescimento global, que subiu 9%.

Assim, para a marca que investiu em um app commerce, mas o resultado não está alcançando as expectativas, considere esses cinco motivos para resolver as questões necessárias e ver o desempenho do seu negócio alavancar.

Excesso de informações para cadastro

O nível de burocracia do app precisa acontecer na medida certa. Um teste A/B realizado pela Pew Research comprovou que 54% dos usuários desinstalaram os aplicativos antes mesmo de realizarem o cadastro devido ao receio de fornecerem grande quantidade de informações pes-



AlpakaVideo_CANVA

soais. Portanto, desde o primeiro contato com a ferramenta, a experiência precisa ser agradável e a usabilidade simplificada. Nome, CPF, endereço de entrega e dados de pagamento são suficientes.

Interface complicada

Falando em usabilidade, vale destacar que, se o aplicativo não for intuitivo de modo geral, o consumidor não vai prosseguir com as compras e acaba por desinstalar a plataforma. A aparência do app e sua estrutura precisam ser cuidadosamente desenvolvidas para que o público não enfrente dificuldades ao acessá-lo. Nesse sentido, aposte em ícones simples e menus rápidos e objetivos.

Falta de ações personalizadas

O envio de novidades interessantes àquele consumidor, ofertas únicas, cupons de descontos exclusivos, entre outros incentivos são extremamente relevantes em um app commerce. Além de estreitar o relacionamento com o cliente, ações nesse perfil aumentam as oportunidades de

vendas. Segundo o State of Mobile 2023 da data.ai, downloads de aplicativos de cupons e prêmios subiram 27% em 2022.

Checkout demorado e complexo

Aqui o menos também é mais. Se na etapa final da compra o consumidor encontrar um formulário longo e complexo, ele pode se frustrar e optar pela concorrência. A ferramenta deve ser precisa e solicitar apenas os dados essenciais para o fechamento da compra.

Segurança abalada

O cliente quer se sentir seguro ao comprar online, o que é muito importante para a finalização da compra. Informações confidenciais são frequentemente inseridas e, para não serem divulgadas, é necessário um certificado de segurança. Além disso, excesso de notificações, publicidades e funcionamento instável pode causar receios e inibir o andamento da jornada.

(Fonte: Thiago Falanga, Diretor de Produtos da Corebiz)

News @TI

Vagas para novos talentos e profissionais em busca de recolocação no mercado de TI

Alíder em soluções de softwares e nuvem, a SoftwareOne anuncia a abertura de inscrições para dois de seus programas: SoftwareOne Academy e SoftwareOne Academy Returnship (SOAR), para trabalhar em formato híbrido. O primeiro, disponibiliza 13 vagas para diferentes setores em Belo Horizonte, enquanto o segundo, duas vagas temporárias para a área de marketing, em São Paulo. O Programa SoftwareOne Academy, projeta a integração de talentos iniciantes na área de TI, bem como profissionais que estão buscando uma mudança de carreira e desejam ingressar no setor. Já o Programa SoftwareOne Academy Returnship, conta com foco exclusivo em profissionais experientes que buscam recolocação no mercado de trabalho. O processo seletivo para ambos os programas é online e inclui entrevistas em inglês. As inscrições podem ser feitas por meio do site (https://careers.softwareone.com/en/jobs/21137?lang=en-us+&utm_source=PR_SWO_Vagas&utm_medium=PR_SWO_Vagas&utm_campaign=PR_SWO_Vagas).

Editoriais

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

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

Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; Editoração 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.

Mercado reduz previsão da inflação de 4,75% para 4,65% este ano

A previsão do mercado financeiro para o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) – considerado a inflação oficial do país – caiu de 4,75% para 4,65% neste ano. A estimativa está no Boletim Focus, pesquisa divulgada semanalmente pelo Banco Central (BC) com a expectativa de instituições financeiras para os principais indicadores econômicos

Para 2024, a projeção da inflação ficou em 3,87%. Para 2025 e 2026, as previsões são de 3,5% para os dois anos.

A estimativa para este ano está acima do centro da meta de inflação que deve ser perseguida pelo BC. Definida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), a meta é 3,25% para 2023, com intervalo de tolerância de 1,5 ponto percentual para cima ou para baixo. Ou seja, o limite inferior é 1,75% e o superior 4,75%.

Segundo o BC, no último Relatório de Inflação, a chance do índice oficial superar o teto da meta em 2023 é de 67%.

A projeção do mercado para a inflação de 2024 também está acima do centro da meta prevista, fixada em 3%, mas ainda dentro do intervalo de tolerância de 1,5 ponto percentual.

Em setembro, o aumento de preços da gasolina pressionou o resultado da inflação. O IPCA ficou em 0,26%, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O percentual foi acima da taxa de agosto, que teve alta de 0,23%.

A inflação acumulada este ano atingiu 3,50%. Nos últimos 12 meses, o índice está em 5,19%, ficando acima dos 4,61% dos 12 meses imediatamente anteriores.



Projeção de expansão da economia fica em 2,9%, diz BC.

Juros básicos

Para alcançar a meta de inflação, o Banco Central usa como principal instrumento a taxa básica de juros - a Selic - definida em 12,75% ao ano pelo Comitê de Política Monetária (Copom). O comportamento dos preços já fez o BC cortar os juros pela segunda vez no semestre, em um ciclo que deve seguir com cortes de 0,5 ponto percentual nas próximas reuniões. Após sucessivas quedas no fim do primeiro semestre, a inflação voltou a subir na segunda metade do ano, mas essa alta era esperada por economistas.

Ainda assim, em ata da última reunião, o Copom reforçou a necessidade de se manter uma política monetária ainda contracionista para que se consolide a convergência da inflação para a meta em 2024 e 2025 e a ancoragem das expectativas. As incertezas nos mercados e as expectativas de inflação acima da meta preocupam o BC e são fatores que impactam a decisão sobre a taxa básica de juros.

De março de 2021 a agosto de 2022, o Copom elevou a Selic por 12 vezes consecutivas, num ciclo de aperto monetário que começou em meio à alta dos preços de alimentos, de energia e de combustíveis. Por um ano, de agosto do ano passado a agosto deste ano, a taxa foi mantida em 13,75% ao ano por sete vezes seguidas.

Antes do início do ciclo de alta, a Selic tinha sido reduzida para 2% ao ano, no nível mais baixo da série histórica iniciada em 1986. Por causa da contração econômica gerada pela pandemia da Covid-19, o Banco Central tinha derrubado a taxa para estimular a produção e o consumo. A taxa ficou no menor patamar da história de agosto de 2020 a março de 2021.

Para o mercado financeiro, a Selic deve encerrar 2023 em 11,75% ao ano. Para o fim de 2024, a estimativa é que a taxa básica caia para 9% ao ano. Para o fim de 2025 e de 2026, a previsão é de Selic em 8,5% ao ano para os dois anos.

Quando o Copom aumenta a taxa básica de juros, a finalidade é conter a demanda aquecida, e isso causa reflexos nos preços porque os juros mais altos encarecem o crédito e estimulam a poupança. Mas, além da Selic, os bancos consideram outros fatores na hora de definir os juros cobrados dos consumidores, como risco de inadimplência, lucro e despesas administrativas. Desse modo, taxas mais altas também podem dificultar a expansão da economia.

Quando o Copom diminui a Selic, a tendência é que o crédito fique mais barato, com incentivo à produção e ao consumo, reduzindo o controle sobre a inflação e estimulando a atividade econômica.

PIB e câmbio

A projeção das instituições financeiras para o crescimento da economia brasileira neste ano ficou em 2,9%.

Para 2024, a expectativa para o Produto Interno Bruto (PIB) - a soma de todos os bens e serviços produzidos no país - é de crescimento de 1,5%. Para 2025 e 2026, o mercado financeiro projeta expansão do PIB em 1,9% e 2%, respectivamente.

Por fim, a previsão para a cotação do dólar está em R\$ 5 para o fim deste ano. Para o fim de 2024, a previsão é que a moeda americana fique em R\$ 5,05 (ABr).

O impacto da tecnologia blockchain no mercado das finanças descentralizadas

Ariel Scaliter (*)

Nos últimos anos, o blockchain tem ganhado destaque como uma inovação capaz de revolucionar diversos setores, principalmente, o mercado financeiro

idade de intermediários, aumentando a eficiência e reduzindo custos. Além disso, a capacidade de criar registros imutáveis garante maior segurança e transparência em todas as operações.

Com a capacidade de criar registros imutáveis, descentralizados e seguros, essa tecnologia está transformando a maneira como as instituições financeiras operam e como os indivíduos interagem com seus ativos e investimentos.

O mercado financeiro brasileiro tem abraçado o blockchain com entusiasmo, com instituições financeiras explorando maneiras de implementar essa tecnologia para otimizar seus processos. Desde a oferta de serviços financeiros descentralizados até a criação de tokens digitais lastreados em ativos reais, o blockchain está desempenhando um papel fundamental na modernização do setor no país.

De acordo com uma recente pesquisa realizada pela Sherlock Communications, 80% dos brasileiros entrevistados acreditam que a tecnologia blockchain terá um impacto significativo em suas vidas nos próximos anos, perspectiva que reflete as mudanças em andamento no setor financeiro e a crescente aceitação da inovação nos sistemas de pagamento.

Seu impacto também se estende aos investidores individuais, que têm acesso a uma ampla gama de ativos digitais e oportunidades de negócios. A tecnologia blockchain democratiza o acesso ao mercado financeiro, permitindo que mais pessoas participem e diversifiquem seus investimentos de maneira segura.

Embora tenha sido originalmente desenvolvido como a base do Bitcoin, o blockchain evoluiu muito além de seu uso inicial. Atualmente, é considerado um pilar revolucionário no mercado, proporcionando soluções para muitos dos desafios enfrentados pelas instituições financeiras tradicionais.

Espera-se, que cada vez mais o crescimento dessa tecnologia no cenário financeiro brasileiro, seja impulsionado por uma maior conscientização, regulamentação favorável e o desejo de proporcionar serviços financeiros mais acessíveis e seguros para a população. O blockchain está moldando o futuro das finanças no Brasil e promete uma transformação positiva no setor.

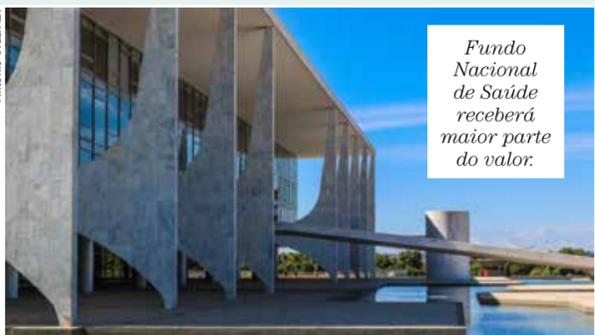
A descentralização é um dos principais fatores que têm impulsionado a sua rápida ascensão. A tecnologia permite transações financeiras sem a neces-

(*) Fundador e CTO da Agrotoken.

Governo abre crédito suplementar de R\$ 1,3 bilhão para cinco ministérios

O presidente Luiz Inácio Lula da Silva sancionou lei que abre crédito suplementar no valor de R\$ 1.296.794.736 dos orçamentos Fiscal e da Seguridade Social. Os recursos serão direcionados para cinco ministérios: da Agricultura e Pecuária, da Educação, de Minas e Energia, da Saúde, e da Integração e do Desenvolvimento Regional.

O Ministério da Saúde receberá R\$ 500 milhões (38,55% dos recursos), para reforçar o custeio dos serviços de assistência hospitalar e ambulatorial, no âmbito do Fundo Nacional de Saúde. Já os valores do Ministério da Integração e do Desenvolvimento Regional, 35,85% do total, serão direcionados para administração direta da pasta (R\$ 40 milhões) e para apoio de projetos da Companhia de Desenvolvimento dos Vales do São Francisco e do Parnaíba (Codevasf) (R\$ 425 milhões).



Fundo Nacional de Saúde receberá maior parte do valor.

O Ministério da Educação ficou com 21,40% dos recursos para reforço do orçamento de universidades e institutos federais (R\$ 173,92 milhões), da Empresa Brasileira de Serviços Hospitalares (EBSERH) (R\$ 101,57 milhões) e do Colégio Pedro II (R\$ 1,77 milhão), entidade federal de ensino médio localizada no Rio de Janeiro.

O Ministério da Agricultura e Pecuária recebeu 3,5% dos valores (R\$ 42,29 milhões) para fomento ao setor agropecuário e o Ministério de Minas e Energia ficou com 0,7% (R\$ 9,25 milhões), que será utilizado na Agência Nacional de Mineração (ANM), para despesas de contratos administrativos

e atualização do SIG Áreas, o atual Sistema de Controle de Áreas de Mineração.

Os recursos estão sendo remanejados do orçamento aprovado para outros órgãos federais e não haverá aumento de despesas. De acordo com o documento, o valor tem origem nas incorporações de superávit financeiro apurado no balanço patrimonial do exercício de 2022, no valor de R\$ 259.896.975, e de excesso de arrecadação no valor de R\$ 17.357.966. Além disso, houve anulação de dotações orçamentárias no valor de R\$ 1.019.539.795 (ABr).

Operação padrão faz BC adiar divulgação de indicadores

A operação padrão dos servidores do Banco Central (BC) fez o órgão adiar, para o início de novembro, a divulgação dos indicadores econômicos de setembro, que começaria nesta semana.

Inicialmente prevista para a próxima quinta-feira (26), a apresentação das estatísticas do setor externo passou para 6 de novembro, às 8h30, com entrevista coletiva às 10h30. Entre os dados divulgados nesta nota, estão as transferências de lucros de filiais brasileiras para matrizes no exterior e os gastos de turistas brasileiros em outros países.

As estatísticas monetárias e de crédito, que seriam divulgadas na sexta-feira (27), só serão conhecidas em 7 de novembro, nos mesmos horários (números às 8h30 e entrevista às 10h30). Os números apresentados incluem as taxas médias de juros do cheque especial e do cartão de crédito (rotativo e parcelado).



Dados de setembro serão informados no início de novembro.

As estatísticas fiscais, que seriam divulgadas na próxima segunda-feira (30), passarão para 8 de novembro, nos mesmos horários das publicações anteriores. Nessa nota, o BC divulga o resultado primário, resultado das contas do governo sem os juros da dívida pública, da União, dos estados, dos municípios e das estatais pela metodologia da autoridade monetária.

Federal e a reestruturação da carreira.

Eles também pedem equiparação entre a remuneração dos servidores do órgão e dos procuradores do Banco Central (advogados). Segundo os servidores, economistas com muitos anos de carreira ganham menos que procuradores por causa dos honorários incorporados aos salários da área jurídica do órgão.

Reivindicações

Os servidores do BC estão mobilizados desde julho. A categoria reivindica a reestruturação da carreira e a criação de um bônus de produtividade semelhante ao existente para a Receita

No ano passado, os servidores do Banco Central fizeram uma operação padrão de janeiro a abril e promoveram duas greves: uma entre 1º e 19 de abril e outra entre 3 de maio e 5 de julho (Abr).



Indicação que vale a pena

Paulo Curro (*)

O ato de indicar um produto ou serviço a alguém é praticamente tão antigo quanto a própria compra

Com o tempo, muitas empresas passaram a entender que essa é também uma alavanca de fidelização valiosa. Oferecer benefícios por essa ação tem ajudado companhias ao redor do mundo a aumentar a base de usuários a um baixo custo de aquisição, conquistando forte engajamento.

Podemos dizer que confiança é a palavra-chave aqui. E ela está no fato de receber uma indicação de alguém cuja opinião nós valorizamos, o que pode levar os novos clientes a se envolverem muito mais com uma marca. A difícil tarefa de criar uma conexão emocional entre marca e consumidor é conquistada quase que instantaneamente nesse caso.

E, vai além. Os clientes vão compartilhar suas experiências com amigos e familiares que têm os mesmos interesses e necessidades. Falando de produtos sustentáveis com aqueles que buscam um consumo mais consciente, de viagens com quem está planejando as férias, de benefícios da conta digital com quem está sempre em busca de inovação. Isso pode melhorar e muito a conversão de vendas. E se tanto quem indica quanto quem aceita o convite tiverem vantagens, melhor ainda.

A Tesla, fabricante de veículos elétricos, reativou este ano um programa de

indicação, agora nomeado como “Refer and Earn”, e é possível citar vários exemplos bem-sucedidos de “member get member” nos mais variados mercados e lugares. A Uber que recompensa motoristas e passageiros por indicarem novos usuários, oferecendo viagens gratuitas ou créditos

para uso futuro, o Airbnb que incentivou tanto anfitriões quanto hóspedes a indicar, dando créditos para viagens em troca disso. E nos dois últimos casos o incentivo acelerou a expansão das plataformas em várias cidades e países.

No entanto, para capitalizar o “boca a boca” como uma forma efetiva de fidelização é preciso pensar na simplicidade e facilidade de uso, o processo de indicação precisa ser simples e direto. Ser transparente também é imprescindível, com metas claras que deixem o cliente muito mais à vontade para participar.

Oferecer recompensas que valham a pena para aquele usuário também é essencial. As opções são inúmeras: descontos, produtos, créditos. Vários incentivos podem funcionar nesse caso. O importante é que as vantagens estejam de acordo com o perfil e as preferências de cada cliente – que conta para um amigo, que chama um familiar para participar, que por sua vez convida outra pessoa e assim por diante, resultando em benefícios para a empresa e seus consumidores.

(*) Diretor executivo da ABEMF (Associação Brasileira das Empresas do Mercado de Fidelização).

Quase nove em cada dez empresas foram hackeadas nos últimos 24 meses

Para ampliar o arsenal de cibersegurança das empresas, a CLM traz para seu portfólio soluções de validação automatizada de segurança da Pentera, que transcendem a simulação esporádica ao emular ataques em todas as camadas de segurança, o dia todo, todos os dias

Segundo a pesquisa The State of Pentesting 2023 da Pentera, nos últimos 24 meses, mais de 88% das organizações sofreram violações. Considerando que as empresas utilizam em média 44 soluções de segurança para proteger seus ambientes de TI, esse número é alarmante. Para ampliar o arsenal de cibersegurança das empresas e ultrapassar simulação esporádica, a CLM, distribuidor latino-americano de valor agregado com foco em segurança da informação, proteção de dados, cloud e infraestrutura para data centers, passa a distribuir as soluções de pentest automatizado da Pentera, líder em validação automatizada de segurança.

Bruno Okubo, gerente de produtos Pentera na CLM, explica que, hoje, os maiores desafios do pentest (do inglês teste de penetração ou de intrusão que avalia a segurança de um sistema ou de uma rede), feito por pessoas, são a falta de mão de obra capacitada, de padronização dos resultados apresentados, o alto custo. E por não ser contínuo. “A empresa recebe uma foto do momento em que o pentest foi executado. Com a Pentera a organização passa a ter um filme”. Com isso, tem visibilidade constante das vulnerabilidades exploráveis e consegue verificar se as correções executadas



surtiram o efeito desejado. Um diferencial da solução de validação automatizada de segurança da Pentera é não precisar de agentes instalados, atuar no ambiente real, ser autônoma, segura e abrangente, o que agrega muito valor às revendas da CLM e seus clientes.

A plataforma Automated Security Validation™ ajuda os mais de 650 clientes da Pentera, em mais de 45 países, a descobrir o quanto seus ambientes de TI estão expostos a ataques e violações do mundo real e em tempo real, emulando ataques em todas as camadas de segurança cibernética, o dia todo, todos os dias.

A parceria

A Pentera agrega uma solução inédita ao portfólio da CLM. “Com Pentera, nossos canais e clientes terão visibilidade das vulnerabilidades exploráveis em seu ambiente

e um relatório baseado no MITRE que os ajudará a realizar os planejamentos de investimento em cibersegurança”, assinala Okubo.

O objetivo da CLM com a parceria é disponibilizar uma oferta que permita aos seus canais de valor agregado entregar serviços de pentest seguros, confiáveis, com qualidade e de modo contínuo, resolvendo esses problemas. Por sua vez, a expectativa da Pentera é alavancar e acelerar seus negócios no Brasil com uma base seleta de parceiros focados em cibersegurança e assim ampliar sua abrangência de mercado, posicionamento da marca e crescimento dos negócios. Para a empresa israelense, presente em 45 países, o Brasil é estratégico por ser o maior mercado da América Latina.

A CLM explica que vai engajar canais com expe-

riência em cibersegurança para que apresentem a solução às empresas e que juntos criem estratégias de trabalho. “Esperamos poder crescer o ecossistema de parceiros da Pentera capacitando novas revendas, gerando demandas com ações de marketing estratégicas e expandir o portfólio dos nossos parceiros com uma solução confiável que gere receita consistente e proteja ainda mais o ambiente dos seus clientes”.

Nova abordagem

Reconhecida pelo Gartner Hype Cycle for Security Operations 2023 como Sample Vendor em três categoria - Teste de Penetração Automatizado e Red Teaming, Gerenciamento de Superfície de Ataque Externo (EASM) e Simulação de Violação e Ataque (BAS) – a Pentera tem uma abordagem totalmente nova para validação de segurança cibernética baseada na emulação de ataques do mundo real.

Sua plataforma automatizada desafia continuamente e em escala os controles de cibersegurança existentes para descobrir lacunas exploráveis em todas as superfícies de ataque. A solução fornece às equipes de segurança relatórios acionáveis que permitem reduzir a exposição e comparar a segurança ao longo do tempo.

Mercado brasileiro cada vez mais adepto de inovações tecnológicas

Expectativa é de que o país ultrapasse R\$5 bilhões de investimentos em tecnologia neste ano, segundo pesquisa.

A inovação é uma das chaves para o avanço econômico de um país. Ao incentivar o desenvolvimento e a implementação de novas tecnologias, diversos setores estratégicos não estão apenas otimizando processos, mas também impulsionando soluções eficientes, produtivas e sustentáveis diante das mudanças globais. Pensando nesses benefícios, o Brasil deve registrar o maior avanço no investimento de inteligência artificial (AI) no ano de 2023, segundo a pesquisa “Índice de Automação do Mercado Brasileiro”, realizada pela Associação Brasileira de Automação - GSI Brasil.

“Investir em inovação é crucial para a sobrevivência e o sucesso a longo prazo das empresas, permitindo que elas se adaptem às mudanças, cresçam e atendam melhor às necessidades de seus clientes e com maior eficiência. É importante notar que a inovação não se limita apenas a produtos ou tecnologia; pode abranger áreas como estratégia, modelo de negócios, marketing dentre outras”, explica Rogério Athayde, CTO da keeggo, consultoria de tecnologia.

De acordo com a IDC, a expectativa é que o país ultrapasse R\$5 bilhões em investimentos em IA neste ano, um aumento de 33% quando comparado com 2022. Já em relação a soluções

de automação inteligente, como machine learning e automação robótica de processos, os investimentos devem superar aproximadamente R\$1,1 bilhão, crescimento de 17% em relação a 2022.

Uma pesquisa realizada pelo CEO do Outlook Pulse, conduzida pela EY, revelou que 34% dos CEOs brasileiros planejam investir em IA nos próximos 12 meses. Tanto a IA como outros tipos de ferramentas, quando aplicadas no cotidiano das empresas, ajudam na simplificação de tarefas e aumentam a eficiência operacional, como também a melhoria da qualidade do produto e do serviço que é prestado, possibilitando que as companhias identifiquem padrões e tendências que possam aprimorar, por exemplo, o atendimento ao cliente.

“As inovações são uma parte essencial da operação diária das empresas, proporcionando melhorias em eficiência, produtos, serviços, satisfação do cliente, tomada de decisões operacionais e estratégicas. Elas capacitam as empresas a enfrentar desafios, capitalizar oportunidades e manter uma posição competitiva no mercado. Portanto, a capacidade de inovar é fundamental para o sucesso a longo prazo de qualquer organização”, destaca o especialista.

É importante mencionar que a implementação dessas tecnologias não tem a intenção de substituir mão de obra humana, mas fazer com que estas se concentrem em atividades mais estratégicas e usem essas inovações para estimular a criatividade por meio de colaboração online e plataformas de compartilhamento de ideias, por exemplo. Nesse sentido, uma pesquisa realizada pela Universidade de Stanford, em parceria com o Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT), indicou que a aplicação de ferramentas nas empresas pode aumentar a produtividade dos colaboradores em até 14%.

Investir em inovações tecnológicas se tornou uma necessidade não apenas para as empresas estarem a par das mudanças, mas também para impulsionar o sucesso e enfrentar os desafios de um mercado empresarial em constante evolução.

“Ter uma boa estratégia de inovação e o uso da IA, podem transformar o mundo do trabalho, automatizando tarefas, melhorando a eficiência e criando novas oportunidades. Qualquer inovação depende da colaboração eficaz entre humanos e tecnologia para ter sucesso, aproveitando as habilidades e vantagens únicas de cada um. Vale extrair o potencial que a inovação pode proporcionar à organização e entender os valores que trará a todo o ecossistema”, finaliza Athayde.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
33º Subdistrito - Alto da Mooca
ILZETE VERDERAMO MARQUES - Oficial

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

O pretendente: **REGINALDO DOS SANTOS**, estado civil divorciado, filho de Irene dos Santos Rodrigues, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **IRANICE NUNES DO NASCIMENTO**, estado civil solteira, filha de Euripedes Nunes do Nascimento e de Iraci Nunes do Nascimento, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **GERALDO CARDOSO**, estado civil divorciado, filho de Pedro Cardoso Nunes e de Odília Candida da Silva, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **MARIA ANTONIA DA SILVA**, estado civil divorciada, filha de Severino Jose da Silva e de Margarida Santana da Silva, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **LUCAS DOS SANTOS SOUZA**, estado civil solteiro, filho de Arnaldo Pinheiro de Souza e de Almira Pereira dos Santos, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **MONISE VIRGINIA SANTANA**, estado civil solteira, filha de Joane Maria Santana, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

O pretendente: **HENRIQUE RICCI PIRES**, estado civil solteiro, filho de Luiz Carlos Pires e de Roseli Ricci Pires, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **THAIRE DE OLIVEIRA ALVES**, estado civil solteira, filha de Alfredo Gouveia Alves e de Eliana Oliveira dos Santos, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **RODRIGO FREIRE FAÇANHA**, estado civil divorciado, filho de Silvio Tadeu Motta Façanha e de Roseli Aparecida Freire Façanha, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **NATALEE NAPPI**, estado civil divorciada, filha de Nelson Nappi e de Irani dos Santos Nappi, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **ANDERSON BENTO CAVALCANTE**, estado civil solteiro, filho de Antonio Colares Cavalcante e de Maria Ironeide Saraiva Bento Cavalcante, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **JOELMA INÁCIA DE OLIVEIRA**, estado civil solteira, filha de José Barboza de Oliveira e de Idenoura Inácia de Oliveira, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **GILMAR FRANCISCO DOURADO**, estado civil solteiro, filho de Generino Francisco Dourado e de Celestina Maria de Jesus, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **JOELMA INÁCIA DE OLIVEIRA**, estado civil solteira, filha de José Barboza de Oliveira e de Idenoura Inácia de Oliveira, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

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

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
DE PESSOAS NATURAIS
15º Subdistrito - Bom Retiro
Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

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

O pretendente: **ELIOMAR COSTA DA SILVA**, nascido em Lagoa do Ouro, PE (Registrado em Lagoa do Ouro - Distrito Igapó, PE), no dia (28/05/1999), profissão ajudante geral, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Helio da Silva e de Maria Rosa Costa da Silva. A pretendente: **JAILANE DINIZ DA SILVA**, nascida em Banaé, BA (Registrada em Ribeira do Pombal - Distrito Banaé, BA), no dia (10/01/1992), profissão revisora, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Raildo Diniz da Silva e de Josilene Alves da Silva.

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

Black Friday: dicas sobre como proteger o seu e-commerce

Segundo levantamento, o Brasil registrou dois milhões de tentativas de golpes no primeiro semestre, totalizando cerca de R\$ 2,5 bilhões em prejuízos

Black Friday 2023 se aproxima e os brasileiros estão mais otimistas neste ano. Segundo pesquisa realizada pela Méliuz, com mais de mil usuários de sua base, 95,2% estão dispostos a aproveitar os descontos para fazer compras. O comércio eletrônico continua sendo a preferência de compra para 98% dos entrevistados. Diante disso, soluções antifraude para o e-commerce precisam ser redobradas.



De acordo com a Clear-Sale, no primeiro semestre o país registrou dois milhões de tentativas de golpes, totalizando cerca de R\$ 2,5 bilhões em prejuízos. A utilização de tecnologias avançadas reduz significativamente o risco de fraudes nessa época. Para Jonathan Arend, Principal Consultant de Cybersecurity da keegg, consultoria de tecnologia: "A implementação de tecnologias de Segurança da Informação desempenha um papel indispensável nas abordagens de defesa proativa e reativa contra as ameaças advindas de lojas virtuais que aderem ao evento. Isto pode incluir a utilização de firewalls de rede, sistemas de detecção de intrusões, monitoramento em tempo real das atividades performadas nesses ambientes e planos de resposta a incidentes. É de extrema importância que sistemas de Multi-Factor Authentication (MFA) e políticas rigorosas de controle de acessos sejam implementados no ambiente, limitando práticas de movimento lateral por parte dos invasores".

A criptografia ganha destaque como recurso para proteger a privacidade de dados na internet, tanto de empresas quanto de consumidores. Caso haja alguma tentativa de invasão, o sistema protege os dados pessoais dos usuários, mantendo o sigilo das informações e garantindo que nenhum dado seja acessado por um terceiro não autorizado.

"A tecnologia é fundamental para proteger os dados sensíveis de transações de e-commerce, garantindo que permaneçam confidenciais e inacessíveis a terceiros não autorizados. Isso envolve a criptografia de ponta a ponta, tanto em trânsito quanto em repouso, com algoritmos robustos e chaves de criptografia seguras. Além disso, o uso de certificados digitais e protocolos de segurança como o TLS (Transport Layer Security) garante a integridade e autenticidade das comunicações entre o cliente e o servidor", explica o especialista.

O monitoramento constante do site é essencial.

A empresa deve se alertar às transações e ao comportamento dos usuários, atentando-se a condutas suspeitas e agindo no combate delas. "É um elemento-chave na estratégia de defesa cibernética, permitindo a detecção precoce de atividades suspeitas e a aplicação de contramedidas imediatas. Isso inclui a análise de logs de eventos, o uso de sistemas de detecção de anomalias e a implementação de SIEM (Security Information and Event Management) para correlacionar dados de várias fontes e identificar possíveis indicadores de comprometimento (IOCs). A equipe de segurança deve estar preparada para responder a alertas de segurança de maneira ágil, realizando investigações detalhadas e mitigando ameaças de forma eficaz", destaca Jonathan.

Já o Big Data funciona como uma extensão do olhar humano e também auxilia na segurança das plataformas. A tecnologia consegue rastrear informações, identificar padrões

que não são comuns, apontar alterações e mapear por onde as mudanças foram feitas. Uma das técnicas utilizadas para garantir a proteção é o Machine Learning: uso de algoritmos de aprendizagem que ajudam a identificar padrões de fraudes antes que elas ocorram.

Gerar um backup do site também traz tranquilidade para a temporada de descontos. Um backup é como uma "cópia instantânea" de todos os principais elementos da sua plataforma, como os arquivos e códigos, banco de dados, imagens, vídeos, entre outros. O mecanismo de segurança armazena as informações e facilita a recuperação dos dados caso ocorra uma fraude.

"Por fim, é fortemente recomendável manter uma equipe de resposta a incidentes bem treinada, com protocolos de segurança bem definidos, para responder eficazmente a ameaças potenciais durante a Black Friday. Isso envolve a designação de papéis claros e responsabilidades, a criação de planos de contingência detalhados e a realização de exercícios regulares de simulação de incidentes para garantir que a equipe esteja preparada para lidar com qualquer cenário de segurança. A colaboração com fornecedores de segurança cibernética também pode ser benéfica para manter-se atualizado sobre as ameaças emergentes e as melhores práticas de segurança", afirma o especialista.

Brasileiros adotam as criptomoedas e Brasil fica em 9º no ranking mundial

Denise Cinelli (*)

De acordo com o relatório 'Geography of Cryptocurrency 2023', elaborado pela Chainalysis, uma empresa de análise de blockchain, o Brasil ocupa o 9º lugar no ranking quanto ao uso de criptomoedas.

Mas por que o nosso país ocupa um lugar tão destacado? Qual é o principal motivo pelo qual os brasileiros adotaram as criptomoedas? Qual é a projeção de adoção das criptos para o próximo ano no Brasil?

Realmente é impressionante que, apesar dos desafios relacionados à segurança e confiança nas criptos, devido às fraudes e esquemas Ponzi - aspirâmides - que prejudicam a reputação do mercado, é cada vez maior o número de brasileiros que investem em criptoativos como o Bitcoin e o Ethereum, que são o contraponto por serem vistos como seguros e confiáveis.

Além disso, a regulamentação das criptomoedas está em plena evolução no país. Com um quadro regulatório mais claro, a supervisão das exchanges pelo Banco Central, deu maior respaldo para as atividades relacionadas ao mercado cripto.

Outro fator importante foi a criação do DREX, a versão digital de nossa moeda, o que permitirá que transações financeiras com ativos digitais e contratos inteligentes sejam realizados com uma cripto associada ao valor do real, permitindo negociações internacionais sem a variação

cambial que afetam o comércio nos dias de hoje, principalmente por conta da instabilidade econômica mundial.

As stablecoins, que são criptomoedas pareadas em algum ativo estável como uma moeda fiduciária, metais preciosos, como ouro e prata, ou a commodities, como o petróleo, têm um papel de destaque na adoção, porque permitiu que os brasileiros pudessem proteger seu capital da inflação. Investindo em criptos com variação atrelada ao dólar e ao euro, tiveram seu patrimônio valorizado e, por mantê-los em fundos em criptos, ainda possuem uma facilidade de liquidez maior e mais agilidade na hora de vender, fazendo a troca através de exchanges.

Alguns setores de não correlacionados ao de finanças, como o mercado imobiliário e o comércio eletrônico, também facilitaram esse processo de massificação, aceitando o pagamento de seus produtos e serviços em criptomoedas.

A conscientização sobre as criptomoedas é algo que vem aumentando exponencialmente por meio da educação financeira e a busca de diversificação de carteira de investimentos, com mais pessoas buscando informações de como o mercado cripto funciona, conhecendo os benefícios e adotando de maneira gradativa.

E para mim, não seria nada surpreendente se, no próximo ano, o Brasil estivesse entre os cinco primeiros países no ranking!

(*) Country Manager CryptoMarket.

ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE DESPORTOS
Edital de Convocação
Assembleia Geral da Associação Portuguesa de Desportos
 Pelo presente edital, o Sr. Francisco Alberto Martins Touças, na qualidade de Presidente da Assembleia Geral da Associação Portuguesa de Desportos, **Convoca** os senhores sócios fundadores, remidos, patrimoniais, contribuintes, contribuintes benfeitores, grandebenfeitores, com no mínimo 18 (dezoito) anos de idade e com mais de 2 (dois) anos no quadro social, no pleno gozo dos seus direitos (art. 35, parágrafo 10, dos Estatutos Sociais), para a **Assembleia Geral Ordinária** a realizar-se na sede social do clube, à Rua Comendador Nestor Pereira nº 33, Capital, dia 27 de novembro de 2023 (segunda-feira), às 8:00 (oito) horas da manhã, em primeira convocação com um mínimo de 500 (quinhentos) sócios e, em segunda convocação, uma hora depois com qualquer número (art. 38, do Estatuto Social), convocando a Assembleia aberta até às 18:00 (dezoito) horas do mesmo dia, com o seguinte **Ordem do Dia**: **a)** Eleição de 40 (quarenta) membros efetivos e seus suplentes ao Conselho Deliberativo, em representação proporcional aos votos obtidos pelas chapas e individualmente (art. 36, letra "a" e art. 40, parágrafo 6º, do Estatuto Social); **b)** Eleger Presidente, Vice Presidente, Primeiro Secretário e Segundo Secretário (artigo 36 letra "b", do Estatuto Social); **Esclarecimentos:** **1)** O registro do nome das chapas deverá ser efetuado na Secretaria do clube, sob protocolo, subscrito por pelo menos 10 (dez) associados com mais de 5 (cinco) anos no quadro social, com antecedência de 20 (vinte) dias da data marcada para a Assembleia Geral (art. 90, do Regimento Interno da Assembleia Geral); **2)** O registro dos candidatos, através das chapas, deverá ser efetuado na secretaria do clube, sob protocolo, com antecedência de 15 (quinze) dias da data marcada para a Assembleia Geral, nos termos do art. 91 e parágrafo, dos Estatutos Sociais, sendo que as chapas concorrentes ao Conselho Deliberativo deverão apresentar 60 nomes cada e sua mesa compostas por (Presidente, Vice-Presidente, 1º secretário e 2º secretário); **3)** O sócio que estiver classificado em mais de uma categoria somente poderá votar por uma delas (art. 19, parágrafo único, dos Estatutos Sociais); **4)** Não será permitido o voto por procuração, sendo obrigatório o sufrágio secreto (art. 38, parágrafo 2º, dos Estatutos Sociais); São Paulo, 25 de setembro 2023. **Francisco Alberto Martins Touças** - Presidente da Assembleia Geral. (21, 24 e 25)

Tecnopar Administradora S.A.
 CNPJ/MF 53.854.394/0001-01 - NIRE 35.300.104.692
Edital de Convocação - Assembleia Geral Extraordinária
 Nos termos do art. 124, inciso I, da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976 e artigo 6º do Estatuto Social da Tecnopar Administradora S.A. ("Companhia"), ficam convocados os acionistas da Companhia para a Assembleia Geral Extraordinária ("AGE") a ser realizada de forma híbrida, no dia 31 de outubro de 2023, às 11:00 horas, na sede da Companhia, Rua José Versolato, nº 101, sala 1, Centro, CEP 09750-730, no município de São Bernardo do Campo, Estado de São Paulo. Os acionistas poderão participar e votar presencialmente ou de forma digital, por meio da plataforma eletrônica Microsoft Teams, a fim de deliberar sobre: (i) protocolo e justificação da cisão parcial da Companhia com versão de parcela cindida para a RS Assets Ltda.; (ii) a ratificação da nomeação da Lério & Zancaner Auditores Independentes para fins de avaliação do patrimônio da Companhia a ser vertido para a RS Assets, e elaboração do respectivo laudo de avaliação; (iii) o laudo de avaliação da Companhia com a versão da parcela a ser cindida para a RS Assets; (iv) em consequência da cisão parcial, a redução do capital social e das demais contas do patrimônio líquido da Companhia; (v) a autorização para que os diretores da Companhia possam assinar os documentos relativos à cisão parcial; e (vii) o pedido de renúncia do Sr. Robert Max Mangels ao cargo de Diretor Presidente da Companhia. Os acionistas que desejarem participar da AGE de forma digital, deverão solicitar o link de acesso à plataforma através do e-mail robert.mangels@gmail em até 03 (três) dias antes da data de realização da AGE. Todos os documentos referentes às matérias constantes da ordem do dia encontram-se disponíveis na sede da Companhia para consulta. São Bernardo do Campo (SP), 21 de outubro de 2023. Robert Max Mangels - Diretor.

Edital Para Conhecimento Geral - prazo de 20 dias. Processo Nº 1013171-80.2023.8.26.0008. O MM. Juiz de Direito da 2ªVC, do Foro Regional VIII - Tatuapé, Estado de SP, Dr. Cláudio Pereira França, na forma da Lei, etc. Faz Saber a(o) público em geral, nos termos do artigo 726, § 2º cc. 729, todos do Código de Processo Civil, que tramita neste Juízo a ação de Procedimento Comum Cível, iniciada por Gabriel Freire da Silva Neto, advogado, OAB/SP 138.201, CPF 759.881.008-7, contra **Marcelo Bueno Oliveira Moreira RG 15.878.234, CPF 198.475.098-40, na qual restou decidido que: "Notifique-se, nos termos da petição inicial, ficando a parte requerida advertida que decorrido o prazo de quarenta e oito horas (NCPC., artigo 726, § 2º cc. 729) será certificado o decurso de prazo e a inexistência de custas em aberto, permanecendo os autos, pelo prazo de 10 dias, para eventual materialização pelo interessado. Providencie o requerente a apresentação da minuta e, após a aprovação, a sua publicação, para conhecimento de terceiros, como requerido. Decorrido o prazo, dê-se baixa no sistema, arquivando-se os autos com as cautelas de praxe. Cumpra-se na forma e sob as penas da lei. Fica autorizado, fica autorizado, desde logo, o cumprimento com os benefícios contidos no art. 212 do NCPC. Intime-se. São Paulo, 01 de setembro de 2023." Ser o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da Lei (arts. 257 e 258 do CPC). Nada Mais. Dado e passado nesta cidade de São Paulo, aos 03 de outubro de 2023.**

Publicidade legal em jornal é obrigação. Tá legal?

Não pode haver dúvida a respeito: publicidade legal deve ser divulgada no Diário Oficial e em jornal de grande circulação editado na localidade em que está situada a sede da companhia. Continua valendo o que diz a lei 6404/76.

Empresas, contadores, administradores devem ficar atentos aos efeitos da perda de validade da Medida Provisória 892, que previa mudanças nestes procedimentos. A

MP caducou no início de dezembro passado e, portanto, volta a valer a legislação vigente. A achamos importante dar este aviso porque muitos profissionais e empresários ainda não se deram conta desta mudança e podem incorrer nas **punições previstas**.

Traga sua publicidade legal para o jornal **Empresas e Negócios**, uma publicação com 17 anos de tradição, bons serviços e qualidade editorial.

Aproveite também a praticidade de transitar online seus anúncios. O E&N foi o pioneiro entre os jornais privados na certificação digital de suas páginas, seguindo a tendência aberta pelo Diário Oficial.

Fale conosco: **11 3043-4171 / 2369-7611**





Ética e Integridade

Denise
Debiasi

Quando auditorias e consultorias falham

wildpixel_CANVA



Pode perceber que atrás de todo grande escândalo corporativo sempre há a atuação questionável das empresas de auditoria e consultoria, algumas de renome internacional. Isso acontece tanto no Brasil quanto no exterior. O público e a mídia sempre se perguntam quando explodem casos de fraudes contábeis com o poder de abalar as estruturas do mercado: como auditores e consultores não conseguiram ver que havia coisas muito erradas nas contas e nos planos de gestão das companhias?

O questionamento é pertinente pois a função das auditorias é justamente atestar a idoneidade das informações financeiras dos clientes. E a tarefa das consultorias é auxiliar na administração saudável de quem as contrata.

Vejamos o que se passou na Americanas, o exemplo mais bombástico de cambalacho financeiro dos últimos anos no Brasil. A companhia varejista contratou uma grande companhia para auditar suas contas entre 2016 e 2019. Os auditores encontraram várias inconsistências contábeis, notificaram a alta administração da varejista sobre os problemas detectados e emitiram um comunicado para os acionistas. Sem receber quaisquer respostas do cliente por quase um mês, a companhia auditora teve o contrato de prestação de serviço inexplicavelmente rescindido. A alegação para o destrato foi uma mera razão comercial.

Outra empresa foi contratada no lugar para avaliar as contas da Americanas a partir de então. E para a nova empresa de auditoria, uma multinacional de fama internacional, não foi detectada nenhuma anomalia financeira que pudesse preocupar acionistas, diretores, fornecedores, clientes e bancos. Com o parecer favorável

das contas da varejista, o mercado dormiu tranquilamente por mais três anos. Até que o novo presidente da Americanas encontrasse a fraude algumas semanas após assumir o cargo. Aí a bomba explodiu!

As perguntas que fazemos são: por que alguns auditores notaram os erros financeiros do cliente e outros não? Por que a auditoria que comunicou as falhas contábeis à alta direção teve o contrato rescindido? E o que ganhou a empresa de auditoria que não cumpriu sua obrigação de denunciar os crimes que a varejista estava praticando por anos?

As respostas para tais questões devem fazer parte do trabalho da área de compliance das empresas de consultoria e auditoria mundo afora. Afinal, o que se passou na Americanas é o mesmo enredo de quase todas as fraudes financeiras recentes. Ou a crise da companhia brasileira é muito diferente do drama vivenciado quase que simultaneamente pela FTX?! Acredito que não. Olhando mais para trás, como as empresas de consultoria e auditoria deixaram passar outras falhas bisonhas nos balanços da WorldCom, Banco Nacional, Merck, Parmalat, Enron Corporation, EBX, Tyco e BRB?

Se as auditorias existem para zelar pela autenticidade das informações financeiras do mercado capitalista, quem é que zela pela credibilidade das empresas de auditoria? Essa é uma boa questão que precisamos fazer e exigir respostas de autoridades.

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.

Colaboradores felizes e clientes satisfeitos: entenda como as experiências estão conectadas

A relação que a empresa estabelece com seus colaboradores é fundamental para que a experiência do cliente seja inesquecível; o CEO da Dialog, Hugo Godinho, comenta sobre os benefícios de investir em Customer Experience

No cerne de uma estratégia de sucesso voltada para o cliente, está o que chamamos de Customer Experience – um componente vital para as marcas que se preocupam em fortalecer suas imagens no mercado. Entretanto, antes de investir nessa jornada de experiência do consumidor, é fundamental que as empresas reconheçam que o primeiro passo precisa ser dado dentro da própria organização.

Nesse contexto, a Comunicação Interna desempenha um papel essencial, contribuindo para que colaboradores felizes deixem clientes satisfeitos. Construir experiências cada vez mais positivas no ambiente de trabalho é um dos compromissos que grandes empresas têm assumido nos últimos anos. Afinal, de acordo com dados da Willis Towers Watson, esse tema é uma prioridade para 90% das organizações. Isso ocorre porque falar sobre experiência é falar, também, sobre resultado.



Números divulgados por Josh Bersin mostram que organizações que se destacam em Employee Experience têm 2,2 vezes mais chances de exceder metas financeiras, 2,4 vezes mais chances de agradar os clientes e 5,1 vezes mais chances de engajar e reter os profissionais. Ou seja, no final, quando a experiência do colaborador é positiva, ela é refletida na qualidade do trabalho que ele executa.

Para Hugo Godinho, CEO da Dialog, HRTech que

lidera o setor de CI com foco em engajamento no Brasil, a experiência do colaborador e a do cliente são dois lados da mesma moeda. “Colaboradores motivados, informados e engajados são a base para um atendimento excepcional ao cliente. A influência da comunicação no ambiente de trabalho transcende os limites da empresa, determinando não apenas como as mensagens são recebidas, mas também como será a experiência nas interações com o público geral”, explica.

Diante dessa realidade, a Comunicação Interna é uma importante aliada. O potencial estratégico dessa área precisa acompanhar por completo a jornada do colaborador nas empresas. Isso significa não apenas ser responsável pelo compartilhamento de informações relevantes, mas também atuar de forma proativa no fortalecimento da cultura organizacional. Quando falamos em experiência do colaborador, precisamos saber que ela reflete a forma como a empresa se conecta e se comunica com ele.

Segundo a Gallagher, 82% dos profissionais acreditam que a Comunicação Interna é um dos principais impulsores da experiência do colaborador na organização. Dessa forma, se a empresa não investe em CI, dificilmente garantirá uma experiência satisfatória – tanto para o público interno quanto para o externo, que são os clientes e consumidores.

Ataques à cadeia de suprimentos são foco de cibercriminosos

Especialistas da companhia destacam os principais tipos de ataques.

Os ataques cibernéticos se transformaram em uma das maiores ameaças da atualidade, e um dos focos mais emergentes e alarmantes nesse contexto são os ataques à cadeia de suprimentos. Esses eventos têm como objetivo aproveitar fragilidades nas operações de abastecimento e entrega de produtos e serviços de uma organização, que frequentemente envolvem múltiplos stakeholders, como fornecedores, fabricantes, distribuidores e varejistas.

O termo “cadeia de suprimentos” refere-se ao conjunto de processos e atividades relacionados à produção, transporte, armazenamento e entrega de produtos ou serviços ao cliente final. Na era da informação digital, essa cadeia é frequentemente suportada por sistemas informatizados que, se comprometidos, podem levar a interrupções significativas, perdas financeiras e danos à reputação das organizações.

Em 2020 e 2021, exemplos significativos de ataques ocorreram e viraram destaque. O primeiro episódio aconteceu em uma empresa de software de gestão de rede, que foi comprometida por atacantes que inseriram um backdoor em uma de suas atualizações de software. Assim, quando empresas e agências governamentais em todo mundo instalaram a atualização comprometida, os atacantes ganharam acesso às suas redes. Já o segundo, ocorreu em 2021, teve como foco uma empresa de software de gestão de TI. Os atacantes exploraram uma vulnerabilidade em seu software VSA e implantaram ransomware em redes de clientes que usavam o produto.

“Provedores de Serviços Gerenciados (MSPs) frequentemente se tornam alvos em ataques desse tipo, devido ao amplo acesso que possuem às redes de seus clientes. Quando um MSP é comprometido, os invasores podem facilmente expandir sua presença nas redes dos clientes”, afirma Caique Barqueta, Especialista em Inteligência de Ameaças da ISH Tecnologia.

Essa estratégia é usada pelos atacantes para estender seu domínio e obter acesso a redes que seriam desafiadoras de invadir de outra forma. Mesmo que uma empresa possua sólidas medidas de segurança, se um de seus fornecedores for vulnerável, ele se tornará o ponto de entrada. Uma vez dentro da rede do fornecedor, os criminosos podem aproveitar essa relação de confiança para infiltrar-se na rede principal.

Os tipos de ataques à cadeia de suprimentos têm aprimorado sua complexidade e evoluído ao longo do tempo. Os mais frequentes são:

• **Ataques de software:** Comprometendo o software legítimo durante o processo de desenvolvimento ou atualização, os ata-



cantes inserem códigos maliciosos para que quando instalados ou atualizados no software da organização-alvo, a empresa fique vulnerável a ameaças.

• **Ataques de hardware:** Os atacantes modificam ou inserem componentes existentes de hardware durante o processo de transporte ou manufatura. Com isso, pode permitir que eles espionem, modifiquem ou interrompam as operações que utilizam esse hardware.

• **Ataques via provedores de serviço:** Os invasores ao comprometerem os Provedores de Serviço Gerenciados (MSPs), desbloqueiam acesso a redes e sistemas de seus clientes, podendo usar esse acesso para atacar os clientes do MSP.

• **Ataques por infiltração de fornecedor:** Muitas vezes organizações dão acesso a suas redes para fornecedores confiáveis para fins de manutenção, suporte ou outros serviços. Atacantes podem comprometer esses fornecedores e usar esse acesso legítimo para entrar nas redes das organizações-alvo.

• **Ataques de insiders maliciosos:** Insiders podem ser funcionários, ex-funcionários, parceiros... que com o conhecimento adquirido podem acessar e comprometer a organização. Esses ataques são motivados por ganhos financeiros, vingança ou outras razões.

• **Espionagem da cadeia de suprimentos:** Os atacantes, ao invés de comprometerem diretamente uma organização, espionam as comunicações entre fornecedores, buscando informações sensíveis ou pontos de acesso potenciais.

“Estes ataques escancaram a importância de olhar para a segurança de forma mais ampla, não se limitando apenas ao que uma organização faz internamente, mas também considerando todas as pessoas e empresas com as quais ela se relaciona. Manter a cadeia de suprimentos segura é essencial para garantir a proteção geral da organização”, conclui Barqueta.

Sem bons softwares, empresa pode ir de mal a pior

Acertar na escolha dos softwares de TI é extremamente importante para a lucratividade de qualquer empresa

Bruno Zanoello (*)

Eles permitem maior eficiência, controle e automação nos processos de TI, gerando redução de custos e aumento da produtividade - resultados que estão no topo das prioridades da maioria dos gestores brasileiros.

Mas, afinal, o que são softwares de TI?

Softwares de TI (Tecnologia da Informação) são programas desenvolvidos para atender às necessidades e demandas específicas de uma empresa em relação à gestão de suas operações de TI. Podem ser usados desde o gerenciamento de projetos e serviços de TI até o monitoramento e a automação de infraestrutura e ativos de TI.

Os softwares de TI são essenciais para a eficiência e o desempenho das operações de uma empresa. Eles permitem a automatização de processos e a integração de diferentes sistemas e ferramentas, tornando as operações mais rápidas, precisas e confiáveis. Além disso, eles possibilitam o monitoramento e análise de dados em tempo real, permitindo a tomada de decisões mais estratégicas e informadas.

Outra característica importante dos softwares de TI é sua capacidade de fornecer segurança e proteção para os sistemas e dados da empresa. Com o uso de softwares de segurança e backup, é possível garantir a integridade e a privacidade dos dados, além de prevenir e mitigar possíveis ameaças e vulnerabilidades.

Na prática, esses softwares atuam gerenciando a infraestrutura de TI com mais eficiência, o que garante maior disponibilidade dos serviços e recursos.

Escolher o software de gestão de TI adequado para as necessidades do negócio significa ter uma visão mais clara e completa de toda a infraestrutura, o que acelera e torna as tomadas de decisão estratégicas mais assertivas.

Com informações mais precisas e atualizadas, é possível otimizar recursos, identificar gargalos e oportunidades de melhoria, além de prever e mitigar possíveis problemas antes que ocorram. Tudo isso contribui para a melhoria contínua da eficiência e competitividade da empresa e, consequentemente, para sua lucratividade.

Qual software é adequado para o seu modelo de negócio?

Existem diversos tipos de softwares de Gestão de TI disponíveis no mercado, e a escolha de quais ferramentas adotar depende das necessidades específicas de cada empresa. No entanto, há alguns que costumam ser considerados essenciais para garantir o bom funcionamento da área de TI de uma organização. Relacionei alguns exemplos:

Sistema de Gerenciamento de Serviços de TI (ITSM)

Essa categoria de software abrange ferramentas que ajudam a gerenciar problemas e incidentes. No universo da TI, um problema sempre será a causa de um ou mais incidentes. Esse tipo de software, gerencia mudanças, desde transportar uma impressora de ambiente, até uma equipe inteira de um



escritório para o home office. A gestão de requisições para o TI também está incluída: por meio de automações de última geração, esse módulo consegue agilizar e facilitar a distribuição de tickets e tarefas. Outros módulos também podem ser incluídos nessa ferramenta, como gestão de alerta, contratos, níveis de serviços (SLA) e projetos.

Sistema de Gerenciamento de Projetos (PMS)

Existem diversas ferramentas úteis para acompanhar o progresso de projetos de qualquer natureza, com recursos de gerenciamento de tarefas e cronogramas, alocação de recursos e colaboração em equipe como o Asana, o Trello e o Microsoft Project. No entanto, os projetos de TI muitas vezes precisam de softwares especializados para sua gestão.

Em um sistema ITSM é possível personalizar projetos segundo as necessidades específicas do setor de tecnologia, rastreando e planejando qualquer iniciativa de TI. Também é possível atribuir exercícios de forma intuitiva e gerenciar cronogramas e recursos com mais eficiência. Um ITSM com uma IA (Inteligência Artificial), como o do Freshservice, por exemplo, também auxilia na organização de projetos, ele ajuda a prever projetos e tarefas que serão executados em atraso ou concluídos antes do previsto.

Sistema de Monitoramento de Redes

Esses softwares ajudam a monitorar e gerenciar o desempenho de redes, servidores, bancos de dados e outros componentes de infraestrutura de TI. Exemplos de sistemas de monitoramento de redes incluem o Nagios, o Zabbix e o PRTG Network Monitor. O ideal é sempre buscar uma integração com um ITSM, assim é possível tornar a gerência mais eficiente dentro do seu negócio. O Zabbix, por exemplo, é um sistema que já está no marketplace do Freshservice, disponível para integração a qualquer momento, sem necessidade de programação.

Sistema de Gerenciamento de Configuração (CMS)

Essas ferramentas permitem controlar as configurações de hardware e software em toda a infraestrutura de TI, bem como auxiliar na criação de sites. A função principal é garantir que todos os dispositivos estejam configurados corretamente e atualizados. Exemplos de CMS incluem o Ansible, o Puppet e o Chef.

Sistema de Gerenciamento de Ativos de TI (ITAM)

Essas ferramentas ajudam a controlar os ativos de TI de uma em-

presa, incluindo hardware, software, licenças e outros itens. Exemplos de ITAM incluem o Freshservice, o Lansweeper, o Snipe-IT e o InvGate Assets. Esse modelo de software tem sido cada vez mais procurado pelos diretores de empresas, pois nele a redução de custos, se os ativos forem bem gerenciados, pode ocorrer de forma bastante significativa, uma vez que você tem uma visão geral dos seus ativos, você consegue tomar decisões importantes ao avaliar novas aquisições de qualquer material ou software para os colaboradores, assim como um controle mais seguro de cada ativo.

Sistemas de Acesso Remoto

São de ferramentas que permitem os profissionais de TI acessarem remotamente computadores, dispositivos e sistemas de uma rede, sem precisar estar fisicamente presentes no local onde eles estão instalados. Esses softwares são usados para monitorar e gerenciar sistemas, solucionar problemas e realizar manutenções com muito mais agilidade, dispensando deslocamento físico.

Especialmente úteis para empresas com grandes áreas físicas, várias filiais, equipes remotas e técnicos de suporte que trabalham em locais diferentes. Há diversas opções disponíveis no mercado, atendendo às mais diversas necessidades e recursos de cada empresa. Algumas das principais opções são: TeamViewer, Remote Desktop Protocol (RDP), LogMeIn e o Splashtop, este último possui integração direta com o Freshservice

Freshservice

O Freshservice pode ser considerado uma das melhores opções do mercado de softwares de ITSM, especialmente por oferecer uma plataforma bem completa, com muitos dos recursos e integrações necessárias para o bom gerenciamento dos serviços de TI. Com recursos avançados de automação, colaboração e monitoramento, o Freshservice permite que as empresas tenham um controle total sobre seus serviços de TI, desde a gestão de incidentes e problemas até a implementação de mudanças e solicitações de serviços.

Além disso, é fácil de usar e personalizar, oferecendo uma interface intuitiva e amigável para os usuários. Ele substitui a contratação de diversos outros sistemas. Dessa forma, reduz custos de contratação, sendo considerada a solução do mercado que mais rápido alcança e supera as metas de ROI (Retorno Sobre Investimento) de toda a operação de TI.

(*) CEO da Bravo Solution.

“Whatsapp”: ajuda ou atrapalha na produtividade de uma empresa?

Renan Cola (*)

Quem nunca recebeu uma mensagem do chefe pelo comunicador instantâneo “WhatsApp” que atire a primeira pedra

Quase ninguém, pode admitir. Afinal, desde a criação do aplicativo, em 2009, pelos ex-funcionários de um conhecido portal de notícias online, Jan Koum e Brian Acton, a forma com que as pessoas se comunicam sofreu uma grande e significativa transformação.

Até pouco tempo atrás, para falar com um amigo, por exemplo, era preciso recorrer às cartas escritas à mão e esperar que o correio, órgão responsável pela distribuição de correspondências criado em 1663 no Brasil, fizesse a sua parte, garantindo a efetiva entrega aos destinatários em um prazo que, na presente data, é estimado em até 20 dias corridos a partir da publicação.

Demorado, não é mesmo? É por este motivo que o cientista, inventor e fonógrafo britânico, Alexander Graham Bell, inconformado de ficar coçando a sua barba branca enquanto aguardava um bilhete qualquer chegar à sua residência, criou o telefone, em 1876. Precisava contatar um indivíduo distante para resolver um problema? Era só discar o seu número e aguardar na linha.

Sendo assim, como o ser humano está em constante em evolução e precisa que as ferramentas disponíveis acompanhem as necessidades biopsicossociais do período em que se encontram, não demorou para que surgissem: a máquina de escrever (1867), o FAX (1926), o computador (1946) e o celular (1974). Todos idealizados para otimizar a comunicação deste com o meio.

Em outras palavras, a tecnologia chegou para trazer bônus à comunicabilidade, principalmente aquela que é travada no mundo corporativo. E ela, de fato, conseguiu. Em vez de bater de porta em porta para oferecer um novo produto, a força de vendas de uma organização pode criar uma abordagem comercial envolvendo uma cadência de e-mail, algumas ligações e tá tudo certo.

No mesmo sentido, também existem companhias experts em dialogar eficientemente com o seu comprador, fazendo-o vir até as suas páginas na internet utilizando o mínimo trabalho humano possível. São as marcas que apostam na força da publicidade digital: basta criar uma mensagem criativa, fazer as configurações adequadas e esperar que o robô difunda a sua ideia para você.

Interessante, pode-se dizer. Entretanto, será que os gestores estão satisfeitos com os resultados que a sua comunicação está trazendo para o business? Um recente estudo publicado na revista Forbes, periódico sobre negócios e economia mais relevante do mercado, revelou que apenas uma pequena olhada de 1 milissegundo no “zap” destrói o foco mental por cerca de 40 minutos.

E as surpresas indesejadas não param por aí. Sabe aquele assovio que o smartphone faz toda vez que recebe uma nova mensagem do aplicativo do logotipo verde? Pois bem. Apenas um “fiu, fiu, fiu, fiu, fiu” propagado sem querer no meio de uma atividade organizacional importante e há a perda de 50% na precisão com que um determinado profissional executa as suas atividades.

Agora imagine estes números aplicados à jornada de trabalho de 8 horas diárias. Se a cada 60 minutos o funcionário olhar o celular, seja para verificar se alguém do time apareceu com alguma demanda urgente, seja para ver se mais uma fake news foi publicada no grupo da família, ao final do expediente, ele terá produzido, em máxima capacidade, por apenas 2,5 horas.

Dói só de ouvir. Felizmente, como o problema não é o produto ou o serviço em si, mas, sim, a forma pelo qual o ser humano deturpa o que foi criado para ajudá-lo, ainda dá tempo de ajeitar as coisas. O primeiro passo? Admita que é um adicto em comunicabilidade instantânea e que precisa de ajuda para largar o vício de verificar como anda o mundo dos dois tracinhos azuis.

Tendo isto em mente, fica mais fácil estabelecer limites para si mesmo e, consequentemente, para a sua equipe. Deste modo, quando estiver na firma, determine um horário para que os colaboradores confirmem as suas demandas pessoais neste ou em outro aplicativo de sua escolha. A medida aumentará o tempo útil de serviço, impactando diretamente na produtividade desejada.

“Ah, mas o time precisa estar em contato contínuo!”. Experimente, então, contratar softwares especializados em gestão de projetos, como o Trello ou o Gira. Neles, além de organizar o fluxo das tarefas, ainda dá para marcar quem fará esta ou aquela função, estabelecendo uma espécie de bate-papo monitorado. Perfeito para quem trabalha com muitas iniciativas ao mesmo tempo.

Precisando de algo mais rápido para resolver uma bucha? O Slack é altamente recomendado, uma vez que a sua interface lembra muito a do seu primo difusor de memes. A diferença é que, nesta aplicação, apenas os indivíduos que atuam em determinada empresa estarão adicionados. Logo, ninguém vai parar o que estiver fazendo para enviar o gif da Nazaré pensativa para você.

Finalmente, se você também não é muito fã das empreitadas de Mark Zuckerberg, o jovem gênio que fundou o Facebook e saiu comprando os seus concorrentes para controlar o universo, em vez de dedilhar vários caracteres na versão otimizada do antigo SMS e esperar o longo desfecho da conversa, faça a si mesmo um favor: lembre-se bem de que o mundo de hoje pede pressa.

(*) Psicanalista.



Melpomenem_CANVA

ESTRATÉGIAS DE IIOT

GARANTINDO A PROTEÇÃO E CONTINUIDADE DOS NEGÓCIOS POR MEIO DA SEGURANÇA EMPRESARIAL

Muitas empresas estão implementando estratégias de IIoT para alcançar resultados de negócios específicos e precisam contemplar seus dispositivos IIoT ao adotarem soluções de segurança patrimonial e cibernéticas, estejam elas in loco ou na nuvem

Númeras projeções apontam para um futuro cada vez mais conectado, no qual até 2030, prevê-se que o mercado conte com uma incrível quantidade de 30 bilhões de dispositivos de Internet das Coisas (IoT). Isso representa um notável triplo aumento em relação ao número registrado em 2020, segundo estimativas conservadoras de pesquisa recente. Além disso, de acordo com estudo da Precedente Research, é esperado que o mercado global alcance um impressionante valor de US\$ 1,74 trilhão até 2030, com uma taxa de crescimento anual composta de 20,47% de 2022 a 2030.

“Conectar sensores e sistemas de todas as áreas de negócios, seja segurança física, operações ou infraestrutura predial, tornou-se o catalisador para grandes ganhos de eficiência e novos insights de negócios. Por esse motivo, a adoção de dispositivos IIoT (Industrial Internet of Things) não se limita apenas a uma estratégia de negócios essencial, mas representa uma plataforma fundamental para iniciar uma jornada de transformação digital”, diz José Castro, gerente de Vendas para Verticais da Genetec.

Isto porque, hoje, muitas empresas estão implementando estratégias de IIoT para alcançar resultados de negócios específicos. Algumas empresas, por exemplo, estão integrando sistemas de videomonitoramento e controle de acesso com soluções de iluminação e HVAC (Heating, Ventilating and Air Conditioning) para aprimorar a automação, reduzir o consumo de energia e atender aos mandatos de sustentabilidade. “Elas estão olhando atentamente para sistemas de gerenciamento e automação de edifícios em especial”, afirma Castro.

Segundo ele, a fabricação inteligente e a IIoT também estão abrindo um forte caminho para o que agora é chamado de Indústria 4.0 da Internet das Coisas. É um conceito que combina produção e operações com dispositivos de inteligência, big data e modelos de inteligência artificial para criar uma visão mais holística do negócio e conduzir decisões mais inteligentes. “Outras companhias também estão unificando vários sistemas para obter mais informações sobre segurança, serviços e operações diárias para encontrar novas maneiras de se tornarem mais resilientes, aprimorarem processos e experiências dos clientes”, detalha o gerente da Genetec.

Outro fator importante é que, embora a IIoT venha crescendo ao longo dos anos, a recente crise de saúde acelerou a transformação digital em nível global. Com mais pessoas trabalhando em casa, as empresas precisaram permitir maior conectividade e acesso seguro às informações de qualquer dispositivo e local.



Isso as levou a adotar rapidamente novas tecnologias conectadas para manter seus negócios em constante evolução.

Além disso, o lançamento do 5G e o crescimento da infraestrutura de nuvem têm ampliado ainda mais as iniciativas da IIoT. “O 5G oferece transferência de dados mais rápida e eficiente, enquanto os aplicativos na nuvem disponibilizam recursos poderosos de computação, processamento de dados e armazenamento, simplificando e agilizando a expansão de sistemas, a introdução de novos aplicativos e a troca de dados entre departamentos e locais”, explica Castro.

Afinal, a nuvem continua a incrementar as oportunidades para empresas que desejam maior conectividade em seus dispositivos IIoT, pois garantem mais flexibilidade para a implementação de novas soluções no ambiente IIoT. “Novos dispositivos de infraestrutura conectados à nuvem, por exemplo, estão simplificando a transição para uma arquitetura de nuvem híbrida. Isso permite que os profissionais de segurança física e de TI atualizem sua infraestrutura de segurança e expandam a conectividade para vários dispositivos, dados e locais, mantendo os sensores legados”, comenta Castro.

Portanto, onde o equipamento legado pode ter impedido as empresas de lançar novas estratégias de IIoT, esses dispositivos de nuvem plug-and-play estão preenchendo a lacuna e ajudando-as a modernizar suas instalações. Hoje, as soluções na nuvem estão tornando mais simples, mais acessíveis e ainda mais seguros reunir sistemas e dados e torná-los acessíveis de qualquer local.

Nuvem pode e deve ser a melhor maneira de reforçar a cibersegurança de IIoT

Uma das maiores preocupações das companhias é a Cybersecurity da IIoT, porque à medida que o número de dispositivos conectados aumenta, também crescem os riscos de ataques cibernéticos e violações de dados. Não há dúvida de que o principal objetivo de uma empresa é extrair o máximo de valor de todos os sensores conectados. Mas os resultados mais bem-sucedidos também dependem de quão bem eles podem construir e manter uma forte cibersegurança e privacidade de dados.

“Embora a nuvem seja o principal catalisador da IIoT, a antiga crença de que a nuvem não é segura, simplesmente não é verdadeira. No mundo de hoje, manter os sistemas protegidos contra ameaças é caro e complexo. Normalmente, requer recursos dedicados, grandes orçamentos e diligência implacável. Com a solução de nuvem certa, as empresas podem obter muitos recursos e ferramentas de cibersegurança integrados, que ajudam a automatizar processos e a manterem-nas informadas sobre as ameaças”, ressalta Castro.

A escolha de soluções criadas em plataformas de nuvem de primeiro nível, como o Microsoft Azure, pode aumentar a resiliência cibernética. Esses provedores de serviços na nuvem investem uma quantidade significativa de tempo e recursos em cibersegurança, mantendo diversos padrões e certificações em todo o mundo. Equipes dedicadas também monitoram as ameaças mais recentes e iniciam testes e auditorias regulares de penetração para terceiros. Isso significa que as companhias podem obter uma base cibernética mais resiliente em seus aplicativos de IIoT.

Com soluções conectadas à nuvem, os profissionais de TI e segurança obtêm acesso imediato às atualizações e correções da versão mais recente. É possível receber também muitos recursos integrados de cibersegurança, como criptografia, autenticação, controles de privacidade e várias ferramentas de monitoramento da integridade do sistema. Tudo isso ajuda a resolver rapidamente os problemas e fortalecer a postura cibernética da empresa.

“A migração para plataformas de nuvem também ajuda os profissionais de TI e segurança física a simplificar a manutenção. Sua equipe não precisa mais, por exemplo, viajar para vários locais para gerenciar infraestrutura, lidar com atualizações ou verificar a integridade do sistema. Usando a nuvem, é fácil centralizar a conectividade para todos os dispositivos, sistemas e sites. Isso torna viável monitorar a cibersegurança de IIoT e garantir que tudo esteja protegido e funcionando com desempenho máximo”, explica Castro.

Como a unificação e os avanços na análise ajudam as empresas a entenderem os dados

Conectar centenas ou mesmo milhares de sensores em seu ambiente só pode beneficiar sua equipe se ela tiver as ferramentas para entender os dados recebidos. É por isso que investir em uma plataforma de arquitetura aberta é crítico, pois traz dados de vários tipos de sensores e sistemas em uma única solução, criando uma base sólida sobre a qual é possível continuar expandindo as iniciativas de IIoT. O Security Center 5.11, por exemplo, pode combinar sistemas de vídeo, controle de acesso e intrusão para oferecer uma visão mais clara dos eventos e permitir que a equipe responda rapidamente a ameaças e incidentes no ambiente.

A partir daí, é só trazer outros sistemas de negócios, como interfone, gestão predial, ponto de venda ou reconhecimento automático de placas de veículos. Ter todos esses sensores conduzindo dados para uma única plataforma possibilita uma melhor compreensão do que está acontecendo na empresa, para que se atinja níveis mais altos de automação, configurando eventos para ações, agendando relatórios semanais e diários ou usando APIs integradas para criar aplicativos customizados.

“Nossa plataforma unificada também conta com análise integrada e métodos de inteligência artificial, como aprendizado de máquina e aprendizado profundo para moldar novas possibilidades na IIoT, desde a detecção de movimento e análise de fluxo direcional à contagem de pessoas e ferramentas de estimativa de multidão, das quais pode-se obter mais informações sobre processos de segurança e negócios”, completa Castro.

