

2024 JÁ COMEÇOU

EMPRESAS E PROFISSIONAIS PRECISAM DEFINIR METAS E IDENTIFICAR DESAFIOS

▶▶▶ [Leia na página 8](#)

Cinco pontos para entender o “Split Payment” da Reforma Tributária

Sistema está ligado à cobrança automática dos tributos e é fundamental para que o IVA tenha sucesso após a sua criação

O senador Eduardo Braga (MDB-AM), relator da Reforma Tributária no Senado Federal, apresentou nesta quarta-feira (25) o seu parecer sobre a PEC (Proposta de Emenda à Constituição) 45/19 na CCJ (Comissão de Constituição e Justiça) da Casa. É um dos últimos passos para que a proposição seja aprovada na comissão e depois votada no plenário do Senado.

Entre os pontos sugeridos, está a criação do “Split Payment”. O sistema, voltado à devolução de tributos, já havia sido sugerido em relatório da Comissão de Assuntos Econômicos. E é alvo de expectativa do empresariado e de discussão entre os parlamentares. Contudo, o que é ele e como funciona?

Especialistas envolvidos nas discussões explicam como deve funcionar o “Split Payment” no Brasil. Confira abaixo cinco pontos para entender o que deve mudar após a aprovação da Reforma Tributária com esse mecanismo.

1. Cobrança automática

Uma das grandes expectativas desde que as discussões sobre a Reforma Tributária foram retomadas no começo do ano é de o pagamento dos tributos passe a ser instantâneo no momento do pagamento. Atualmente, o Brasil conta com sistema obsoleto em que os valores ficam retidos em etapas da cadeia de pagamento.

O pagamento dos tributos muitas vezes conta com créditos para os pagadores a serem restituídos ao final de todo o processo. O Split Payment é o sistema que deve permitir isso.

2. Modelo Abuhab

Os estudos da aplicação do sistema no Brasil, já existente em outros países, iniciou há alguns anos com a criação do chamado Modelo Abuhab de Cobrança Automática. Posteriormente, o sistema foi adotado pela Secretaria Especial para a Reforma Tributária do Senado Federal sob a interlocução com o empresariado.



“Será uma simplificação no cálculo dos impostos com o recolhimento automático. E o consumidor saberá que o imposto explicitado no cupom fiscal será creditado diretamente ao Tesouro do Estado ou do Município de destino da mercadoria ou serviço. A chegada da era eletrônica à cobrança dos impostos apresenta diversas vantagens naturais da modernização”, defende o empresário Miguel Abuhab, criador do modelo.

3. Era dos cheques

Há dois motivos pelo qual o Split Payment deve ser implementado. Um deles se encontra na limitação existente na tecnologia atual do sistema tributário brasileiro. Ainda é utilizado o mesmo modelo dos tempos em que os brasileiros e o empresariado efetuavam pagamentos com cheques.

Hoje, o pagamento de um tributo pode ser interligado a apenas um receptor. Na linguagem contábil, o “débito” pode resultar em apenas um “crédito”. Contudo, a tecnologia já permite hoje que um “débito” seja relacionado a diversos “créditos” por meio de servidores interligados na nuvem.

4. IVA

O novo sistema também será fundamental para que a criação do IVA (Imposto sobre Valor Agregado) cumpra o seu propósito. A Reforma Tributária dará origem a um “IVA Dual”, dividido em dois tributos. O ICMS e

o ISS devem se fundir no IBS, que será de competência dos estados e municípios; e o PIS, a Cofins e o IPI devem se unir na CBS, de competência da União.

Contudo, a simplificação de diversos tributos sobre o consumo de bens e serviços em apenas dois impostos apenas fará sentido caso o sistema fiscal também seja simplificado. O sucesso do IVA depende de sua cobrança ser automática e no momento do pagamento, o que deve ser possível com o Split Payment.

5. “Manicômio tributário”

Por fim, o maior objetivo da criação do novo sistema fiscal é o mesmo de promover uma Reforma Tributária no país: colocar o fim em décadas de um contínuo emaranhado de legislações tributárias. O entendimento atual é de que o legislador cometeu um equívoco quando criou o Código Tributário Nacional em 1966.

“Países europeus como a Alemanha criaram na década de 60 o IVA sobre bens e serviços. Já o Brasil dividiu a cobrança entre consumo e serviços e repartiu a competência entre a União, estados e municípios. O resultado foi um manicômio tributário que aumentou no mesmo ritmo que o crescimento da economia foi diminuindo”, avalia Luiz Carlos Haully, tributarista e autor da maior parte dos pontos da Reforma Tributária.

Negócios em Pauta

INTEGRITY FORUM 2023 **31.10**
8H30 ÀS 18H

ESGRC – LIDERANDO A TRANSFORMAÇÃO DOS NEGÓCIOS COM PROPÓSITO, VALOR E SUSTENTABILIDADE

EVENTO GRATUITO. VAGAS LIMITADAS. INSCREVA-SE E GARANTA SUA PARTICIPAÇÃO.

Como liderar a transformação dos negócios com propósito, valor e sustentabilidade

A Quality Digital anuncia mais uma edição do Integrity Forum, evento pioneiro de ESGRC no Brasil, organizado pela Quality Digital com o apoio da Diligent, parceira do grupo e principal empresa de SaaS para GRC (Governança, Risco e Conformidade), que atende mais de um milhão de usuários, em mais de 25 mil organizações no mundo todo. O evento reúne especialistas e casos de sucesso para debater o tema “ESGRC – Liderando a transformação dos negócios com propósito, valor e sustentabilidade”. Roberto Faria, VP da Quality Digital, explica que esta é a primeira edição presencial pós pandemia. “Estamos muito felizes e ansiosos para receber o público que acompanha o evento durante todos esses anos para discutir as mais recentes soluções tecnológicas e novidades voltadas para as áreas de Governança Corporativa, auditoria de controles internos, riscos e compliance” (<https://www.sympla.com.br/evento/integrity-forum/2142034?token=f7ef8307d0fcc64bb6edf4ae5e7ba68&referrer=conteudo.qualitydigital.global>).

News@TI



5ª Anima Senac oferece programação gratuita

O Senac São Paulo promove, nos dias 28, 30, 31 de outubro e 1 de novembro, o 5ª Anima Senac, iniciativa destinada às pessoas que admiram o universo da animação e desejam explorar um pouco mais o segmento que se destaca no mercado. O evento é resultado de uma parceria com Associação Brasileira de Cinema de Animação (ABCA) e celebra o Dia Internacional da Animação (28 de outubro). A programação é gratuita, aberta ao público e será realizada no Senac Lapa Scipião, na zona oeste, e no Centro Universitário Senac - Santo Amaro, na zona sul, com atividades presenciais e online. Para quem não puder participar presencialmente das atividades, no dia 31, por exemplo, é possível se inscrever no “Bate-papo com Derek Henriques – Processos de equipe e animação em um estúdio”, das 14h às 16h, online via Teams da Microsoft. Por fim, no dia 1º de novembro, na unidade Lapa Scipião, os visitantes vão poder conferir a exibição de curtas do Dia Internacional da Animação, mostras nacional e internacional. Para participar das atividades e conhecer toda a programação, é necessário realizar a inscrição no site do Senac São Paulo (<https://eventos.sp.senac.br/evento/anima-senac/>).

▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 2](#)

Política

América na guerra

Por Heródoto Barbeiro

▶▶▶ [Leia na página 2](#)

Com o retorno do presencial, profissionais optam por vagas remotas nos Estados Unidos

Trabalhar para a gringa tem sido opção de brasileiros que preferem home office; fintech ajuda a receber pagamentos de empresas americanas. ▶▶▶

Responsabilidade de Sócios e Acionistas na Autofalência e Falência

Quais são as responsabilidades que atingem sócios e/ou acionistas em caso de falência inclusive no que diz respeito a créditos fiscais e trabalhistas? ▶▶▶

Dicas para um Customer Experience de excelência

De acordo com o site Reclame Aqui, a Black Friday de 2022 acumulou 192.961 reclamações, um aumento de 5,2% em relação ao ano anterior. Destas, as maiores queixas foram relacionadas a atrasos na entrega (24,43%) e não recebimento de produtos (22,26%). ▶▶▶

Como proteger-se digitalmente na Black Friday

A Black Friday é um dos momentos mais esperados do ano tanto para consumidores como para empresas de comércio, sejam elas online ou físicas. Para os clientes, representa a oportunidade de adquirir produtos desejados a preços vantajosos. No entanto, este período é marcado não apenas pela corrida às compras, mas também pela alta visibilidade que atrai cibercriminosos para os negócios. ▶▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



COLUNA DO HERÓDOTO

América
na guerra

Heródoto Barbeiro (*)

Não é fácil convencer a opinião pública norte-americana. Nem o Congresso, seja ele de maioria ou não do partido do presidente. Questões cruciais como entrar em uma guerra dividem os políticos e se tornam até temas das campanhas eleitorais para a presidência.

O deputado ou senador, pelo sistema distrital misto, tem que prestar contas ao contribuinte do destino do dinheiro que este paga por meio dos impostos. Por que financiar equipamento militar, contingentes de soldados para lutar no exterior e não financiar o desenvolvimento interno? As questões da política externa estão nas mãos do presidente da República, mas este precisa da aprovação do Congresso para declarar guerra, seja em que situação for.

O presidente democrata foi eleito com o slogan "ele nos manteve fora da guerra". Defender que os Estados Unidos devem participar do conflito para proteger o liberalismo econômico e a democracia é, no mínimo, dizem os republicanos, um estelionato eleitoral. Muita gente acompanha o desenrolar do conflito por meio dos veículos de comunicação, estes também divididos entre os prós e contras de se enviar forças militares ao exterior.

Uma guerra do outro lado do Atlântico não é do interesse nacional, resiste boa parte da opinião pública. Os Estados Unidos devem se concentrar no continente americano e manter a política inaugurada pela Doutrina Monroe, de "a América para os americanos". Os defensores da participação americana na guerra alegam que sua população é de origem europeia e tem ligações culturais e familiares com os envolvidos nos combates.

Além disso, para se consolidar como um player internacional importante, os Estados Unidos precisam manter as vias marítimas abertas para o comércio e o abastecimento das matérias-primas vitais,

principalmente o petróleo, riqueza almejada pelas empresas petrolíferas. O cartel, chamado de "As Sete Irmãs", tem lobby fortíssimo no Congresso, especialmente no Senado. Lutar contra uma coligação que envolve atores espalhados pela Europa e Oriente Médio precisará de um orçamento específico para financiar a transformação da indústria nacional de consumo em fabricante de armas e munições. Só um fato muito impactante pode mover a opinião pública a favor de entrar no conflito.

O presidente democrata é totalmente favorável à participação na guerra. Ele mudou de ideia. Foi reeleito com a bandeira da neutralidade, mas a situação o fez mudar de ideia. As notícias de milhões de mortos, divulgadas pela imprensa, mexem com a opinião pública. O afundamento do navio Lusitânia, no Atlântico Norte, mata mais de mil passageiros, entre eles 128 americanos.

O professor Woodrow Wilson, presidente norte-americano, muda de opinião e passa a defender a entrada na guerra. Os mares não são mais seguros, e o comércio americano seriamente afetado. O Congresso ainda resiste. A imprensa tem acesso ao conteúdo de um telegrama enviado pelo ministro alemão Zimmerman para o embaixador no México. Nele promete aos mexicanos que se atacarem os Estados Unidos pelo sul, ajudariam o país a recuperar o Texas, Novo México e Arizona. É a gota d'água! Os Estados Unidos declaram guerra ao império alemão em abril de 1917.

A Alemanha avalia que nada vai mudar no destino do conflito uma vez que os submarinos bloqueiam os portos europeus. Em pouco tempo as indústrias americanas se voltam para produzir armas. Um milhão de soldados chega aos campos de batalha e decidem a vitória para o lado dos Aliados. Nasce uma potência global.

(*) É jornalista do Record News, R7 e Nova Brasil (89.7), além de autor de vários livros de sucesso, tanto destinados ao ensino de História, como para as áreas de jornalismo, mídia training e budismo.

Robotaxis suspensos em
San Francisco

Depois de receberem, em agosto, permissão para operar 24 horas por dia em San Francisco, os táxis autônomos da Cruise, subsidiária da General Motors, voltam às manchetes.

Vivaldo José Breternitz (*)

Só que agora, as notícias não são boas: o DMV californiano, órgão equivalente aos nossos Detrans, suspendeu as operações de toda a frota da Cruise, 594 veículos.

O DMV disse que a decisão foi tomada em função dos acidentes acontecidos com os carros da empresa depois da permissão ter sido concedida: vários atropelamentos, embora sem vítimas graves, uma colisão com um caminhão de bombeiros, um congestionamento ocorrido quando robotaxis simplesmente pararam no meio de uma rua e outros de menor monta.

A autorização para operação de robotaxis 24 horas por dia fez de São Francisco a pioneira nessa área: além da Cruise, operam também na cidade os veículos da Waymo, de propriedade da Alphabet, empresa controladora do Google – os serviços



USA-Reiseblogger_de_Pixabay_CANVA

dessa última não foram atingidos pela proibição.

A decisão do DMV não impede a Cruise de continuar testando seus veículos, desde que com um motorista a bordo.

A empresa disse que continuará a cooperar com o DMV, buscando escaecer a causa dos acidentes e melhorar seus robotaxis.

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

“Hoje combatemos cibercriminosos,
amanhã agentes de Inteligência Artificial”

Nos últimos meses, estive em inúmeros eventos regionais e internacionais, incluindo as maiores conferências do mundo, como a Defcon e a Black Hat. Se teve um tema que dominou as conversas nos corredores, nos estandes e nas apresentações dos principais especialistas globais é o impacto da Inteligência Artificial (IA) no cenário de cibersegurança. A verdade é que, embora os benefícios estejam muitos claros para todos, os desafios que a tecnologia irá impor aos novos profissionais é capaz de deixar muita gente assustada.

O desafio maior elencado pelos principais nomes da cibersegurança global é que, hoje, lutamos contra grupos de cibercriminosos ou hacktivistas que tiram um site do ar, cometem fraudes, extorquem, inabilitam algum tipo de infraestrutura crítica, entre outros crimes. No entanto, “amanhã” podemos enfrentar agentes de IA, que realizam ataques a uma velocidade inimaginável e com um conhecimento infinitamente maior que a capacidade humana.

É claro que a IA trará muitos ganhos em termos de gestão, monitoramento, identificação de comportamentos anômalos e, até mesmo, em redução de custo para as empresas. Não é à toa que a maior parte dos fabricantes expositores nesses eventos anunciaram novas features com a tecnologia.

Outro fator que mudará bastante com a IA será a forma de interação entre os times e as plataformas, como a análise de um relatório, por exemplo. Em vez de analisar o relatório, revisar e entender os pontos críticos em meio a tantos termos técnicos, será possível ter um panorama



completo após fazer uma ou duas perguntas com uma linguagem bem mais fácil de ser compreendida, o que reduz a margem para falhas humanas.

Será possível ainda ter um agente de IA cuidando da sua infraestrutura, monitorando ambientes ou executando tarefas específicas ao invés de um recurso humano, que pode ser direcionado para uma função mais estratégica. Essa transformação na rotina do profissional trará não apenas mais velocidade como acuracidade na condução das respostas às ameaças cibernéticas.

Como se pode ver, é óbvio que vamos aproveitar essa inteligência a nosso favor, mas quanto tempo levará para as empresas fazerem os investimentos necessários? Quanto tempo levará para que os profissionais façam o melhor uso dessas plataformas a fim de fazer frente a essa ameaça emergente? O que está por vir e

como podemos nos prevenir em relação ao uso da IA para atos ilícitos?

Em meio a tantas perguntas, uma coisa é certa: vislumbra-se um oceano azul para os profissionais dessa área e aos que desejam adentrar esse mercado, especialmente aos entusiastas da Inteligência Artificial. É certo que o setor de cibersegurança – que já carece de mão de obra qualificada – demandará ainda mais profissionais especializados em IA daqui para frente. Uma prova é a quantidade de anúncios feitos diariamente pelos fabricantes, que implementaram a tecnologia em seus mecanismos. Quanto antes você se dedicar a essa nova habilidade, mais promissoras serão as oportunidades em um futuro próximo.

(Fonte: Robson Giovanelli é diretor de Tecnologia do Grupo Aplidigital).

News @TI

Case

@A Convexo, loja de calçados e acessórios, captou 48 mil leads qualificados conectando On e Offline. Graças a solução da empresa gaúcha Dinamize, o negócio conquistou uma média de 150 novos contatos por dia e mais de 4 mil novos por mês. A loja implementou um totem em suas cinco unidades com uma página de cadastro integrada à plataforma de automação de marketing. O cliente também entra em uma régua de automação de marketing digital, com direito a e-mail de boas-vindas. Dependendo de onde mais clicou, um segundo e-mail o levou a um produto ou conteúdo de interesse, resultando, por fim, em uma venda ou pelo menos em um engajamento. Com uma taxa de conversão de até 79% nas landing pages utilizadas e uma taxa de abertura de 73% nos e-mails de boas-vindas automáticos, a Convexo demonstrou como a automação de marketing aliada à solução inteligente proposta pode impulsionar tanto o engajamento quanto as vendas (<https://www.dinamize.com.br/>).

Plataforma online para ensino profissionalizante

A Escola START lançou uma plataforma online exclusiva para auxiliar seus alunos. O site, que estreou em outubro, conta com várias funcionalidades exclusivas, como o material didático, e visa auxiliar na implementação dos cursos presenciais da instituição.

Os cursos, que serão oferecidos online, atendem a diversas áreas de atuação e conhecimento, entre eles: Introdução à Liderança e Gestão de Gente; Introdução à Gestão Financeira e, em breve, Introdução ao Excel. O objetivo é que mais cursos sejam lançados, ainda este

ano, nas demais modalidades.

Com isso, a Escola START terá três bases de ensino: online ao vivo, online gravado e presencial. Fundada em 2015 por Pedro Carnevale, a instituição tem como diferencial sua concepção do modelo educacional, que coloca o aluno como protagonista da própria carreira. Atualmente, a START possui aproximadamente 70% da oferta de cursos no formato online e 30% no formato presencial.

Para o CEO da empresa, o novo investimento no meio online amplia a potencialidade do

aprendizado, já que o aluno poderá acessar materiais didáticos e usá-los para estudo a qualquer momento durante a rotina. Segundo o empresário, o online é indispensável, principalmente sob o aspecto escalabilidade do negócio.

“A START busca transformar vidas através de projetos educacionais. A plataforma será uma representação virtual da sede da nossa Escola. A ideia é que ela transmita a mesma energia, baseada em inovação, ensino de qualidade e modernidade”, conta Pedro (www.escolastart.plus).

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.

Projeto aprovado de offshores pode elevar arrecadação, diz Haddad

A versão final do projeto sobre os fundos exclusivos e as offshores, aprovada pela Câmara dos Deputados, poderá elevar a arrecadação do governo em relação ao inicialmente planejado, disse o ministro da Fazenda, Fernando Haddad. Segundo ele, a adesão poderá ser maior após mudanças feitas pelos deputados

“**T**em gente esperando que possa haver aumento na arrecadação, já que [os deputados] introduziram mecanismos que estimulam a adesão”, disse o ministro. “Como a alíquota ficou abaixo da prevista originalmente, a adesão deve ser maior.” O Ministério da Fazenda ainda não forneceu uma estimativa de alta da arrecadação após as alterações no projeto.



Ministro quer conversar com Lula sobre desoneração da folha.

O ministro referiu-se à alíquota de 8% para quem antecipar, até o fim do ano, o pagamento do Imposto de Renda em quatro parcelas sobre os rendimentos acumulados nos fundos exclusivos e nas offshores (empresas que aplicam recursos no exterior). Originalmente, o governo tinha proposto 10%. O relator do projeto na Câmara, Pedro Paulo (PSD-RJ), tinha reduzido a alíquota para 6%, mas elevou para 8% pouco antes da votação.

Quem não quiser antecipar o pagamento de Imposto de Renda pagará, a partir de maio de 2024, 15% sobre os rendimentos acumulados. Nesse caso, o número de parcelas sobe para 24 (dois anos).

Na avaliação do ministro, o texto final ficou bom, com altas chances de aprovação no Senado. “Ficou bom. A Câmara fez um bom trabalho. Vamos para a segunda etapa”, afirmou Haddad.

Desoneração

Apesar da vitória em relação aos fundos exclusivos e às offshores, a equipe econômica sofreu uma derrota no Congresso. Também na noite desta quarta, o Senado aprovou o projeto de lei que prorroga, até 2027, a desoneração da folha de pagamento para 17 setores da economia. Sobre um possível veto ao projeto, Haddad disse que conversará com o presidente Luiz Inácio Lula da Silva, que é o responsável pela decisão.

Por diversas vezes, Haddad defendeu que o tema fosse discutido apenas na segunda fase da reforma tributária, que prevê a reformulação do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido. Em junho, o ministro chegou a dizer que o projeto é inconstitucional, sem entrar em detalhes.

Déficit zero

O governo precisa de pelo menos R\$ 168 bilhões no próximo ano para cumprir a promessa de zerar o déficit primário em 2024. Dentre as medidas já tomadas este

ano, a taxação de super-ricos, tanto por meio dos fundos exclusivos como das offshores, é um dos principais projetos para diminuir o déficit nas contas públicas.

Haddad reiterou que o governo precisa aumentar as receitas em um momento em que gasta mais para recompor programas sociais e restabelecer os pisos de gastos para a educação e a saúde. De acordo com o ministro, todas as medidas que contribuem para reequilibrar as contas públicas são bem-vindas.

“Estamos há dez anos perdendo receitas, abrindo mão de receita. Nós estamos criando despesas de um lado, algumas das quais muito meritórias, mas a gente tem de cuidar da receita para equilibrar as contas e ter a sustentabilidade fiscal maior”, declarou.

Reforma tributária

O ministro também comentou a proposta do relator da reforma tributária no Senado, Eduardo Braga

(MDB-AM), de elevar de R\$ 40 bilhões para R\$ 60 bilhões o Fundo de Desenvolvimento Regional, que vai compensar o fim de incentivos fiscais em estados de menor renda. Ele disse que o impacto fiscal da mudança ficou diluído e que a mudança ajudará a aprovar a reforma no Senado.

“Ficou muito para frente [o impacto fiscal]. É um valor pequeno por ano. Com um orçamento de R\$ 2 trilhões você ter R\$ 2 bilhões de incremento anual me pareceu um pleito justo dos governadores. Ficaram os R\$ 40 bilhões. Depois da transição feita, a cada ano um aporte adicional”, afirmou o ministro. “Depois de 40 anos, viabilizar um texto merece ser celebrado.”

Caixa Econômica

Sobre a troca na presidência da Caixa Econômica Federal, Haddad disse ter conversado “lateralmente” sobre o tema com o presidente da Câmara dos Deputados, Arthur Lira (PP-AL). “É da alçada do presidente da República. Eu participei das conversas, mas é uma decisão que é tomada pelo presidente”, declarou.

A presidente da Caixa, Rita Serrano, foi demitida. O novo presidente será Carlos Antônio Vieira Fernandes, indicado por Lira. Economista e servidor de carreira do banco público, Fernandes presidiu o Funcef, o fundo de pensão dos funcionários da Caixa (ABr).

A revolução silenciosa das fintechs

Patrícia Esteves (*)

A revolução tecnológica desencadeou uma série de transformações que têm impactado profundamente diversos setores da sociedade

No mundo financeiro, a ascensão das fintechs representa uma mudança significativa na forma como as pessoas gerenciam seu dinheiro e interagem com serviços bancários.

O surgimento dessas startups financeiras trouxe consigo a promessa de simplificar processos, eliminar burocracias e pôr fim às intermináveis filas dos grandes bancos.

A burocracia e as longas filas têm sido uma constante fonte de frustração para clientes de bancos ao redor do mundo. Preencher inúmeros formulários, enfrentar processos morosos e lidar com atendimentos demorados se tornaram aspectos quase inevitáveis das instituições financeiras tradicionais. Nesse cenário, as fintechs emergiram como uma alternativa viável, aproveitando a tecnologia para criar uma experiência mais ágil, conveniente e centrada no cliente.

De acordo com pesquisa da idtech Unico, realizada pelo Instituto Locomotiva, 9 em cada 10 pessoas já passaram por alguma dificuldade na abertura de conta em grandes bancos. Do total, 71% afirmam ter tido prejuízo financeiro com esse tipo de burocracia, e 85% afirmam ter perdido tempo. Para mitigar esse cenário, as fintechs surgem como solução para a simplificação e agilidade dos processos.

Através de aplicativos e plataformas online, essas startups têm sido capazes de digitalizar processos que antes eram totalmente dependentes de papelada e procedimentos manuais. Abrir uma conta, solicitar um empréstimo ou investir dinheiro agora pode ser feito de forma rápida e eficiente, eliminando a necessidade de preenchimento repetitivo de formulários e reduzindo drasticamente o tempo necessário para realizar transações financeiras.

Além disso, as fintechs têm colocado um forte foco na conveniência do cliente. Com interfaces amigáveis e acessíveis, elas tornaram a gestão financeira algo acessível a partir do conforto do lar, eliminando a obrigação de deslocamento até uma agência bancária e a espera em filas.

Empresas que não têm serviços financeiros como core business também estão tirando proveito das fintechs para capturar parte deste mercado. É o caso dos varejistas, que estão cada vez mais adotando soluções financeiras para melhorar a experiência de compra e a fidelização de seus clientes. A contratação de fintechs especializadas em Banking as a Service (BaaS) permite que empresas ofereçam seus próprios serviços financeiros, como cartões de crédito e contas digitais.

A inovação tecnológica por trás das fintechs trouxe consigo um aumento na segurança das transações financeiras. Os sistemas de criptografia, autenticação em duas etapas e outras medidas de segurança implementadas por essas startups ajudaram a minimizar o risco de fraudes e ataques cibernéticos, trazendo mais confiança aos usuários.

Ao contratar uma fintech especializada em BaaS, as empresas que querem oferecer serviços financeiros aos clientes compram tecnologia, segurança e também lidam melhor com um grande desafio: a regulamentação do setor. A regulamentação do setor ainda é um tema em desenvolvimento, com questões relacionadas à proteção do consumidor, segurança financeira e responsabilidade legal que precisam ser cuidadosamente abordadas.

As fintechs estão desempenhando um papel vital na transformação do cenário bancário, oferecendo uma alternativa moderna e ágil para os serviços financeiros tradicionais. Através da simplificação de procedimentos, maior conveniência e enfoque na segurança, elas têm contribuído para o declínio das burocracias e das intermináveis filas que antes caracterizavam os grandes bancos, além de permitirem que empresas de diversos setores possam também oferecer e gerenciar produtos e serviços bancários.

A fusão entre tecnologia e finanças continua a promover uma revolução silenciosa, mas poderosa, que coloca o cliente no centro das operações e redefine para sempre a relação com o dinheiro. O momento das fintechs é agora.

(*) Chief Customer Officer na Zoop. Com mais de 20 anos de experiência, construiu sólida carreira nas áreas de Comunicação e Gestão de Marcas, liderando equipes de marketing em multinacionais como a Walter Thompson, Coca Cola e Nike. Antes da Zoop, ocupou a posição de Head de Marketing do Fox Sports, estando à frente do setor executivo de uma das maiores empresas de conteúdo do país.

Prévia da inflação oficial fica em 0,21% em outubro, informa IBGE

A prévia da inflação oficial no mês de outubro ficou em 0,21%, abaixo da taxa de setembro, que foi 0,35%. O resultado divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) foi influenciado, principalmente, pela alta nos preços das passagens aéreas, que subiram 23,75% e representam 0,16 ponto percentual (p.p.) do índice.

No ano, o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo-15 (IPCA-15) soma 3,96%. No acumulado de 12 meses foi de 5,05%, acima dos 5% registrados em setembro.

Influências

Apesar de o item transporte ter representado o maior impacto positivo na taxa - subiu 0,78% e respondeu por 0,16 p.p do IPCA-15, o comportamento dos preços dos combustíveis ajudou a inflação não ser maior, com queda de 0,44%, motivado pelas baixas da gasolina (-0,56%), etanol (-0,27%) e gás veicular (-0,27%). Apenas o diesel teve alta, 1,55%.

Sete dos nove grupos pesquisados registraram alta em outubro. Os outros itens com resultado positivo foram habitação, artigos de residência, vestuário, saúde e cuidados pessoais, despesas pessoais, e educação.

Alimentação

O item alimentação e bebidas foi o que mais segurou a prévia da inflação. Houve um recuo de 0,31% nos preços, o que respondeu por -0,07 p.p. no IPCA-15. Entre os ali-



Resultado foi influenciado pela alta no preço das passagens aéreas.

mentos que fizeram o custo da alimentação no domicílio ficar menor, destacam-se o leite longa vida (-6,44%), feijão-carioca (-5,31%), ovo de galinha (-5,04%) e carnes (-0,44%).

Metodologia

Para medir a prévia da inflação, o IBGE coletou as informações de preços no período de 15 de setembro a 13 de outubro. O indicador refere-se às famílias com rendimento de um a 40 salários-mínimos e abrange as regiões metropolitanas do Rio de Janeiro, Porto Alegre, Belo Horizonte, Recife, São Paulo, Belém, Fortaleza, Salvador e Curitiba, além de Brasília e do município de Goiânia.

Em setembro, o IPCA cheio, ou seja, a inflação oficial, foi de 0,26% (ABr).





Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

Distrito de Jardim São Luís

Dr^a. Evanice Callado Rodrigues dos Santos - 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: **ORLANDO NUNES DE ARAUJO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 11/07/1974, técnico eletricitista, natural de Tremedal - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Dionílio Nunes de Araujo e de Dalva Rosa de Jesus; A pretendente: **LENI DA SILVA VIEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 06/07/1985, de serviços domésticos, natural de Tremedal - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Joaquim Rodrigues Vieira e de Antonia Fernandes da Silva.

O pretendente: **PAULO CÉZAR LEITE SOBRINHO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 04/08/1974, vendedor, natural de Coroaá - MA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Francisco Crispim Sobrinho e de Antonia Leite Luz Sobrinho; A pretendente: **GILVANE SILVA DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 04/05/1972, cozinheira, natural de Itapetinga - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Fabrício de Oliveira e de Clarice Silva de Oliveira.

O pretendente: **JOSÉ AVAILDO DE ALMEIDA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 15/08/1989, motorista, natural de Tangará - RN, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Alves de Almeida e de Terezinha de Jesus Pereira de Almeida; A pretendente: **RENATA DE OLIVEIRA SILVA**, brasileira, divorciada, nascida aos 09/02/1981, técnica de enfermagem, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Carlos Cezar da Silva e de Neuza de Oliveira Silva.

O pretendente: **MATEUS THEDESCH DE MELO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 04/05/2000, assistente administrativo, natural de Cândido Mota - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Denis William de Melo e de Claudia Cardoso Thedesch de Melo; A pretendente: **ELISANGELA MACHADO ARAUJO**, brasileira, divorciada, nascida aos 11/05/2001, farmacêutica, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Elio Pereira de Araujo e de Angela Maria Machado Araujo.

O pretendente: **ANTONIO CARLOS BARROS DA ROCHA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 30/10/1969, motorista, natural de Campo Maior - PI, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Viana da Rocha e de Engraciada da Silva Barros da Rocha; A pretendente: **ROSINEIDE FERREIRA DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 24/01/1983, auxiliar geral, natural de José de Freitas - PI, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Elizeu dos Santos e de Maria do Amparo Ferreira dos Santos.

O pretendente: **DANILO APARECIDO SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 05/09/1989, manobrista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Manoel da Silva e de Maria Aparecida da Silva; A pretendente: **MARIA ELIANE FERREIRA DA SILVA**, brasileira, divorciada, nascida aos 03/02/1979, copeira, natural de Custódia - PE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Fereira da Silva e de Lindalva José da Silva.

O pretendente: **MARCIO KLEBERSON DOS SANTOS SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 24/04/1987, vigilante líder, natural de União dos Palmares - AL, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Mario Candido da Silva e de Cicera Eliane dos Santos Silva; A pretendente: **MARCIA DA SILVA**, brasileira, divorciada, nascida aos 19/07/1993, de serviços domésticos, natural de Zortéa - SC, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Antonio Luiz da Silva e de Maria Cicera da Silva.

O pretendente: **ADRIANO SILVA CAETANO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 01/05/1986, montador de móveis, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antônio Batista Caetano e de Maria da Paz Silva Caetano; A pretendente: **MISLENE APARECIDA DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 08/08/1988, auxiliar de limpeza, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Galdiano Antonio dos Santos e de Elenice Alves dos Santos.

O pretendente: **CARLOS ALBERTO GONÇALVES VIANA JUNIOR**, brasileiro, divorciado, nascido aos 05/01/1990, vendedor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Carlos Alberto Gonçalves Viana e de Marcia Aparecida Sakamae Gonçalves Viana; A pretendente: **CINTHYA AMARAL CARNEIRO**, brasileira, solteira, nascida aos 06/05/1994, vendedora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Vanderlei Albino Carneiro e de Adinalva Sales do Amaral Carneiro.

O pretendente: **IBIAPIANO BARBOSA DA SILVA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 03/05/1991, confeitiro, natural de Arara - PB, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Barbosa da Silva e de Maria de Lourdes da Silva; A pretendente: **BIANCA LIMA FILHO**, brasileira, divorciada, nascida aos 29/10/1997, balconista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco Raimundo Neto e de Francisca Francilene Lima da Silva.

O pretendente: **EUGENIO VALIM GONÇALVES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 23/09/1980, mecânico aeronáutico, natural de Taboão da Serra - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Gonçalves e de Marina Valim Gonçalves; A pretendente: **TATIANA MELO DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 21/02/1979, microempreendedora, natural de Taboão da Serra - SP, residente e domiciliada em Embu das Artes - SP, filha de Agnaldo José da Silva e de Maria Melo da Silva.

O pretendente: **GUILHERME MATOS RAMPON**, brasileiro, solteiro, nascido aos 09/03/1997, metalúrgico, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Antonio Rampon e de Eliane Matos dos Santos; A pretendente: **JÉSSICA CAROLINE MORAES DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 19/04/1995, cirurgiã dentista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Adelvino Rodrigues de Oliveira e de Maria da Silva Moraes.

O pretendente: **BRUNO HENRIQUE DA SILVA DIOGO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 08/12/1993, médico, natural de Santo André - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Carlos Diogo e de Ana Flávia da Silva Diogo; A pretendente: **JACKELINE SILVA DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 07/08/1993, técnica de enfermagem, natural de Vitória da Conquista - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Solange Silva de Oliveira.

O pretendente: **ALEF ROBERTO RODRIGUES ALVES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 22/01/1994, corretor de imóveis, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Geraldo Roberto Alves e de Monica Cristina Rodrigues; A pretendente: **SHEILA BARBOSA DE LIMA**, brasileira, solteira, nascida aos 28/05/1998, auxiliar de atendimento, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Nazareno Alves de Lima e de Terezinha de Fatima Barbosa de Lima.

O pretendente: **JORGE GENUÍNO ANSELMO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 06/03/1964, cozinheiro, natural de Coremas - PB, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Genuíno da Silva e de Maria José da Conceição; A pretendente: **ROSÂNGELA LUIZA CARVALHO**, brasileira, solteira, nascida aos 23/12/1964, faxineira, natural de Maringá - PR, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Elço Gomes Carvalho e de Dalva Maria Carvalho.

O pretendente: **MARCIO QUAGLIATO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 13/05/1979, frentista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Milton Quagliato e de Elisabeth Quagliato; A pretendente: **MONICA DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 06/05/1977, analista de sistemas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Roque José da Silva e de Maria Lucia Florencio da Silva.

O pretendente: **CICERO SILVA BEZERRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 07/06/1974, vigilante, natural de Cupira - PE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Felix Bezerra e de Regina Laura da Silva Bezerra; A pretendente: **ANTONIA PEREIRA DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 22/09/1977, do lar, natural de Parambu - CE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Elias Leomar Pereira e de Maria Zeldida da Silva.

O pretendente: **SANTOS CADILLO ORTIZ**, peruano, solteiro, nascido aos 26/06/1960, ajudante de mecânico, natural do Peru, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Emilio Cadillo Rojas e de Rosa Ortiz Mesa; A pretendente: **SOLANGE SILVA ALVES**, brasileira, solteira, nascida aos 13/08/1977, cozinheira, natural de Capela - SE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Milton Alves e de Maria Ivone Silva Alves.

O pretendente: **ANDRÉ JOÃO DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 26/09/1987, motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de João José da Silva e de Amara Maria Silva; A pretendente: **PAMELLA MAGALHÃES GARCINO**, brasileira, solteira, nascida aos 13/12/1991, assistente administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Valdemiro Garcino e de Aparecida Alves Magalhães.

O pretendente: **CRISTIANO DE SOUZA SANTOS**, brasileiro, divorciado, nascido aos 01/08/1987, pintor de construção civil, natural de Salvador - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Cristovão Carlos de Souza Santos e de Isabel Cristina Ferreira Santos; A pretendente: **IVONEIDE BATISTA DE LIMA**, brasileira, solteira, nascida aos 27/07/1980, manicure, natural de Itapetim - PE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Barbosa de Lima e de Maria Batista Neves de Lima.

O pretendente: **ERICK OLIVEIRA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 18/06/2001, auxiliar de loja, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Moacir Ferreira da Silva e de Jozenilda Santa Rosa Oliveira; A pretendente: **ISABELLA FERNANDA CAMILO DE AQUINO**, brasileira, solteira, nascida aos 27/06/2002, operadora de caixa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Fernando Aparecido de Aquino e de Maria Izabel Camilo da Silva.

O pretendente: **DIEGO DA COSTA SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 18/10/1990, cobrador de transporte público, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Carlos Roberto dos Santos e de Luzinete Vieira da Costa Santos; A pretendente: **ALINE KEITH DA SILVA SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 29/01/1992, confeitaria, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Reginaldo Lima dos Santos e de Rozilene Maria da Silva Santos.

O pretendente: **MATEUS SANTOS DE AQUINO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 05/04/2001, garçom, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Edmilson Silva de Aquino e de Andrea Ferreira dos Santos; A pretendente: **JESSICA SANTOS CELESTINO**, brasileira, solteira, nascida aos 15/11/2000, atendente, natural de Arapiraca - AL, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Cláudio Barbosa Celestino e de Luciene Conceição Santos Celestino.

O pretendente: **JOSÉ GUEDES DE OLIVEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 02/06/1974, porteiro, natural de Solânea - PB, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Germano Gomes de Oliveira e de Edite Guedes de Oliveira; A pretendente: **RITA DE CASSIA MONTEIRO DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 22/08/1973, auxiliar de limpeza, natural de Itabuna - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Obedes Monteiro dos Santos e de Clarice Monteiro dos Santos.

O pretendente: **MANOEL JOSÉ DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 15/10/1966, porteiro, natural de Chã Grande - PE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Valdemiro José dos Santos e de Amara Barbosa dos Santos; A pretendente: **MARIA JOSÉ DE OLIVEIRA**, brasileira, divorciada, nascida aos 21/09/1967, fiscal de caixa, natural de Taquarana - AL, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Dionizio Camilo de Oliveira e de Maria do Carmo Rodrigues.

O pretendente: **ADILSON BARBOSA DE OLIVEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 14/07/1985, encanador, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Barbosa de Oliveira e de Rita da Silva Santos; A pretendente: **KELLIENY BEATRIZ MARÇAL MACHADO**, brasileira, solteira, nascida aos 28/01/1993, de serviços domésticos, natural de Teresina - PI, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco José Machado e de Helena Beatriz Marçal.

O pretendente: **FRANCISCO JOSÉ MACHADO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 16/10/1977, carpinteiro, natural de Teresina - PI, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Maria Izabel Machado; A pretendente: **HELENA BEATRIZ MARÇAL**, brasileira, divorciada, nascida aos 18/08/1961, do lar, natural de Teresina - PI, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Juracé Marçal e de Raimunda Maria da Conceição Marçal.

O pretendente: **GUSTAVO EDUARDO DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 15/11/1984, motocob, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Izabel Diomar da Silva; A pretendente: **PATRICIA CRISTINA DOS ANJOS**, brasileira, divorciada, nascida aos 07/07/1997, manicure, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Severino Miguel dos Anjos e de Ana Maria da Silva.

O pretendente: **EXPEDITO CARNEIRO MARQUES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 17/08/1966, motorista, natural de Massapê - CE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Zacarias Marques e de Francisca Carneiro Marques; A pretendente: **MARIA APARECIDA CORRÊA DA CRUZ**, brasileira, solteira, nascida aos 19/09/1966, auxiliar pessoal, natural de Santa Cruz do Escalvado - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Afonso Corrêa Pena e de Eva Vidal Corrêa.

O pretendente: **IAGO LUCIO DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 26/11/2000, produtor de eventos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ademir Jesus dos Santos e de Lucimara Lucio; A pretendente: **ANA CLARA LEMES BARBOZA**, brasileira, solteira, nascida aos 04/11/2006, auxiliar administrativa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Rivelino Duarte Barboza e de Elizabeth Lemes Silva.

O pretendente: **SCHMUEL JUDAH PEREIRA DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 07/10/1996, montador de estruturas metálicas, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antonio Pereira dos Santos e de Sonia Dias da Silva Santos; A pretendente: **VALÉRIA ALBINO VIEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 24/03/2000, operadora de caixa, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Fernandes Vieira Filho e de Cleonice Albino Vieira.

O pretendente: **DIOGO MORAIS DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 25/02/2002, salgadeiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Adriano Dantas dos Santos e de Jaqueline Conceição Vitorio de Moraes; A pretendente: **MONIQUE SILVA DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 05/04/2001, analista de atendimento ao cliente, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Manoel Adail de Oliveira e de Ana Claudia do Prado da Silva.

O pretendente: **CARLOS EDUARDO DE LIMA TERTULINO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 28/01/1996, coletor de lixo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Carlos de Lima Tertulino e de Isabel Cristina de Lima Tertulino; A pretendente: **JULIA CRISTINA SANTOS DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 30/06/2001, atendente, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Cicero Alves de Oliveira e de Marcela dos Santos Nunes.

O pretendente: **JOSÉ LUIS PEREIRA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 08/01/1959, segurança, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Alves Pereira e de Maria Benedita Pereira; A pretendente: **CLIMÁRCIA SINFRONIA DE OLIVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 01/03/1963, diarista, natural de Ibicaraí - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Maria Sinfronia de Oliveira.

O pretendente: **RAFAEL DIAS GOMES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 25/02/1991, motocob, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de João do Nascimento Gomes e de Marileny Santos Dias; A pretendente: **SIMONE SANTOS FERREIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 22/05/1991, auxiliar de limpeza, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Severino Mariano Ferreira e de Eva Mariza Beulke dos Santos Ferreira.

O pretendente: **EDUARDO PINHEIRO FELIX**, brasileiro, solteiro, nascido aos 31/05/1990, geólogo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Roberto Felix e de Claudia Garcia Pinheiro; A pretendente: **CARLA VANESSA DE SOUSA COELHO**, brasileira, solteira, nascida aos 24/04/1990, geóloga, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Emílio Francisco Coelho e de Maria José de Sousa Coelho.

O pretendente: **NILSON DE ANDRADE VICENTE**, brasileiro, solteiro, nascido aos 28/09/1993, motorista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Nilton Tito Vicente e de Anailde Mendes de Andrade; A pretendente: **MIKELI MARTINS RAMOS DE MELO**, brasileira, solteira, nascida aos 02/10/1994, professora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Carlos Antonio de Melo e de Sonia Martins Ramos de Melo.

O pretendente: **SIDONIO GOMES DA SILVA**, angolano, solteiro, nascido aos 07/05/1995, assistente administrativo, natural da Angola, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Sousa Albano da Silva e de Lidia Gaspar Gomes; A pretendente: **ERIMARA LOPES VICENTE**, brasileira, solteira, nascida aos 27/02/1994, assistente administrativa, natural de Arapel - SP, residente e domiciliada em Itapeperica da Serra - SP, filha de Amauri Vicente e de Izabel Lopes de Medeiros.

O pretendente: **JURANDIR MOREIRA DO CARMO JUNIOR**, brasileiro, solteiro, nascido aos 21/03/2001, ajudante geral, natural de Feira de Santana - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jurandir Moreira do Carmo e de Luciana da Silva Souza do Carmo; A pretendente: **GABRIELA LIMA TAVARES DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 11/06/2002, secretária, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Rene Tavares dos Santos e de Rosimeire de Lima Silva.

O pretendente: **LEONARDO VENTURA DE SOUZA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 20/04/1997, motocob, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Ernesto Ventura de Souza e de Dulcinéia Alves de Souza; A pretendente: **TAMIRES DOS SANTOS SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 13/11/1997, confeitaria, natural de São Roque - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Nelson dos Santos Souza e de Valdelia dos Anjos Santos.

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

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: **JOILSON DE JESUS BORGES**, estado civil solteiro, filho de Adelcio Borges Filho e de Celidivalva Maria de Jesus, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **SILMARA APARECIDA RIBEIRO PEREIRA**, estado civil solteira, filha de João Ribeiro Pereira e de Maria Candida Pereira, residente e domiciliada no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP.

O pretendente: **EDUARDO DE MENEZES SILVA**, estado civil solteiro, filho de Rosimario da Silva e de Denise de Menezes Silva, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. O pretendente: **KAUE GOMES GALINDO**, estado civil solteiro, filho de Adalberto Galindo e de Cristiane Torres Gomes, residente e domiciliado na Vila Monte Santo, Distrito de São Miguel Paulista, nesta Capital - São Paulo - SP. Obs.: O pretendente Eduardo de Menezes Silva é residente à Rua Lefosse, nº 169, Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP e o pretendente Kaue Gomes Galindo, é residente à Rua Quilombo do Ambrosio, nº 93, Vila Monte Santo, Distrito de São Miguel Paulista, nesta Capital - São Paulo - SP. Em razão da revogação do parágrafo 4º do Artigo 67, da Lei 6015/77, pelo Artigo 20, Item III, alínea "b" da Lei 14.382/22, deixo de encaminhar Edital de Proclamas para afixação e publicidade ao Cartório de residência do pretendente Kaue Gomes Galindo.

O pretendente: **FERNANDO GALDINO DE OLIVEIRA**, estado civil solteiro, filho de Genaro Galdino de Oliveira e de Maria José da Conceição, residente e domiciliado no Alto da Mooca, neste subdistrito - São Paulo - SP. A pretendente: **ÉRIKA GALVÃO OLANDETTE**, estado civil solteira, filha de Reinaldo OlanDETTE e de Heloisa Galvão de Almeida, 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

Vantagens da conta conjunta digital para casais

Quando um casal decide compartilhar sua vida, eles também precisam encontrar maneiras de organizar as responsabilidades financeiras



Uma opção conveniente é a conta conjunta digital. Essa modalidade tem ganhado destaque devido às suas vantagens e benefícios, que proporcionam uma maior transparência, organização e controle das finanças do casal

De acordo com o relatório do Banco Central (BC), cerca de 190 milhões de pessoas possuem conta corrente em 2022, ou seja, 82% da população tinha acesso aos serviços bancários, especialmente a faixa mais pobre, um crescimento de 25%, se comparado com 2017 que eram 154 milhões.

Com o segmento cada vez mais forte, fintechs têm surgido com o objetivo de oferecer à população um serviço fácil e descomplicado. Esse é o caso da Noh, que funciona como uma carteira digital compartilhada. Além de possibilitar juntar o saldo financeiro de um casal, ela automatiza a divisão de qualquer pagamento, basta ter recursos na carteira e fixar quanto cada dupla vai pagar individualmente.

Segundo Ana Zucato, fundadora e CEO da fintech, quando nos casamos, não estamos unindo apenas a nossa vida com uma outra pessoa, mas também as finanças. “O mais importante para nós é conseguir atender os casais da melhor forma possível para que eles não apenas baixem o aplicativo, mas continuem com a gente por enxergarem o quanto é simples fazer um Noh no dia a dia, visto que o segundo maior motivo de divórcios são as finanças, portanto, conquistar essa intimidade é fundamental para um relacionamento de sucesso.”, diz Ana.

Para ajudar os casais que querem organizar a vida financeira, a executiva listou abaixo algumas dicas de por que usar a Noh para começar a dividir os gastos.

• **Facilidade de compartilhamento de despe-**

sas: um dos principais benefícios da conta conjunta digital Noh é a facilidade de compartilhar as despesas do casal. Com ela, ambos os parceiros possuem acesso ao saldo e às transações realizadas.

• **Transparência nas finanças:** esse quesito é fundamental para a construção de uma relação saudável e de confiança. Com uma conta conjunta digital, ambos os parceiros têm acesso às informações financeiras do casal como saldo, extratos, transações e até mesmo metas de economia.

• **Organização financeira simplificada:** com a conta conjunta digital manter as finanças em dia torna-se muito mais simples. É possível categorizar as despesas, estabelecer metas de economia e acompanhar o progresso em tempo real.

• **Maior controle dos gastos:** com a possibilidade de visualizar todas as transações realizadas, fica mais fácil identificar padrões de gastos e hábitos financeiros. Isso permite que o casal faça ajustes e tome medidas para economizar dinheiro, a fim de alcançar seus objetivos financeiros de forma mais eficaz.

A conta conjunta digital oferece diversos benefícios e vantagens para casais que desejam compartilhar suas finanças de forma eficiente e transparente. Além da facilidade de despesas e organização financeira simplificada, essa modalidade de conta proporciona maior controle dos gastos e facilita a realização de transferências e pagamentos. “A Noh oferece a melhor e mais inovadora conta conjunta digital do mercado. Ela é a única que possui uma experiência verdadeiramente pensada para casais, com acessos iguais e muito menos burocracia que os outros bancos tradicionais”, finaliza Zucato.

BogdanVI_CANVA



Seis mitos e verdades sobre inovação

Cultura da inovação vem sendo cada vez mais um fator fundamental na competitividade e no crescimento das empresas

Segundo o Mapa da Inovação Corporativa, realizado pela plataforma de Gestão da Inovação AEVO e da consultoria em inovação Inventta, 48% das empresas do Brasil se consideram inovadoras, mas poucas são reconhecidas pelo mercado.

“A inovação nas empresas é um fator essencial para o sucesso e a sobrevivência no mundo dos negócios. Ela é muito mais do que apenas um termo da moda, é um impulsionador fundamental da competitividade e do crescimento. É um pilar fundamental para a evolução e a longevidade das empresas”, enfatiza Gerson Ferreira, sócio da Innoway, plataforma de inteligência de dados para a aceleração da cultura de inovação em organizações.

Para ajudar as companhias a se destacarem diante de seus concorrentes, Gerson esclareceu seis mitos e verdades sobre a inovação. Confira:

1. Inovação é produto do esforço de um gênio criativo

Mito. Para inovar, o indivíduo não precisa ser nenhum gênio criativo, inovação é produto de um ambiente que proporciona estímulo à curiosidade, imaginação, criação e segurança psicológica para que um grupo de pessoas que estudam a fundo o contexto no qual estão inseridas e ter acesso a recursos como tempo por exemplo, para idealizar, inovar e aprender com os erros e acertos.

2. Cultura de inovação é a manifestação de pensamentos e comportamentos

Verdade. A cultura de inovação tem que estar integrada à cultura organizacional, valores e princípios que demarcam o estilo de gestão e as práticas diárias que possibilitem aos colaboradores inovar. Quando a palavra cultura é associada à inovação, significa que todas as pessoas na organização estão atentas em como renovar o estoque de valor para os clientes e a sociedade.

3. A diversidade, equidade e inclusão elevam a criatividade e consequentemente a qualidade da inovação das organizações

Verdade. A história e a percepção de mundo de cada indivíduo são combustíveis essenciais para o fomento da inovação. Imagine o seguinte cenário: origens sociais distintas, mais mulheres e pessoas pretas em cargos de liderança, baby boomers, geração X, Y e Z compartilhando experiências e conhecimentos diversos sendo recrutados e integrados ade-

quadamente à organização para atuarem em funções que exigem extremo foco, como a gestão de dados, por exemplo.

4. Transformação digital significa automatizar processos e gerenciar a arquitetura tecnológica

Mito. A tecnologia tem muita importância para identificar, organizar, armazenar e disponibilizar dados estratégicos para tomadas de decisão, por exemplo. Mas, não define a profundidade que o termo transformação digital possui. A transformação digital significa desenvolver uma cultura centrada no ser humano e apta a adaptar-se com agilidade para ser relevante do ponto de vista dos clientes. O alinhamento das orientações culturais para resultado, aprendizado e relacionamento, formam a base para mudança de mentalidade das pessoas nas organizações.

5. A motivação para desenvolver ideias está dentro de cada um

Verdade. Cada pessoa precisa reconhecer o mo-

tivo pelo qual ela vai estar engajada em algo. Esse é o princípio básico do empreendedorismo e do intraempreendedorismo.

É aqui que as lideranças erram. Não é o prêmio, mas o significado, o porquê aquela tarefa é importante para a pessoa que vai realizá-la, a confiança em permitir que um colaborador escolha a melhor maneira de idealizar e fazer acontecer, ou seja, autonomia. A motivação intrínseca, além do propósito e da autonomia, está também relacionada à oportunidade de aplicar suas competências a favor de algo significativo.

6. Aprender com o passado é importante para a inovação

Mito. Todos nós sabemos a importância de não esquecermos as lições aprendidas por meio das experiências passadas ou das ensinadas por outras pessoas, mas isso não é mais suficiente. Se quer ser competitivo, ou pelo menos quer ser um competidor, é necessário ter coragem para criar o futuro e aprender durante o processo.

“A inovação permite que as organizações se adaptem, criem valor, se destaquem da concorrência e atendam às necessidades da constante mudança dos clientes. Ao abraçá-la como parte de sua cultura e estratégia, as empresas podem garantir um futuro mais sólido e promissor”, finaliza o sócio.



A nova face do programa habitacional brasileiro

Flávia Paulo Oliveira (*)

Nossa Carta Magna já destaca, em seu artigo 6º, a moradia como um direito social, intrinsecamente associado à dignidade das pessoas



Na prática, apesar de suas vastas dimensões territoriais, o Brasil enfrenta desigualdades sociais estruturais na área habitacional. O Ministério dos Direitos Humanos e da Cidadania acaba de lançar um relatório sobre a população em situação de rua no país. O estudo indica que um em cada mil brasileiros não tem moradia, ou seja, mais de 236 mil pessoas vivem nas ruas. Já a pesquisa Data Favela 2023 estima que as favelas brasileiras têm 17,9 milhões de moradores.

Diante desse grave cenário, vimos surgir algumas políticas públicas para combater o déficit habitacional, como o programa “Minha Casa, Minha Vida”, lançado em 2009 pelo Governo Federal. A iniciativa oferece subsídios e taxas de juros reduzidas para tornar mais acessível a aquisição de casas e apartamentos populares por famílias de baixa renda, tanto em áreas urbanas, quanto rurais. Substituído pelo programa “Casa Verde e Amarela” no governo Bolsonaro (2019-2022) e de volta ao nome original neste ano, o “Minha Casa, Minha Vida” é renovado pela recente edição da Medida Provisória 1.162/23 na Lei 14.620/23 e do Decreto 11.439/23.

A iniciativa visa equilibrar a dinâmica econômica do setor habitacional, tornando-a mais atrativa para a iniciativa privada e mais sustentável para a sociedade. Entre as mudanças, destaca-se a eliminação do seguro pós-obra, o que reduz os custos para as construtoras e gera maior atratividade para o programa. Outra novidade refere-se ao uso do FGTS para regularização fundiária, o que contribui para acelerar a formalização da propriedade. Também vale ressaltar a nova tributação unificada de 1% sobre a receita mensal dos empreen-

dimentos, o que simplifica a tributação e pode atrair mais investidores;

O novo Programa Habitacional Brasileiro amplia, ainda, o leque de instituições operadoras. Com isso, além da Caixa Econômica Federal, a medida permite a entrada de bancos privados, digitais e cooperativas de crédito para fins de financiamento, o que favorece o acesso. Também passa a ser concedido apoio às obras paralisadas, com a destinação de 5% dos recursos do programa, e o incentivo às tecnologias sustentáveis, conferindo subsídios adicionais às construtoras que adotarem práticas sustentáveis.

A expectativa é que essas alterações impulsionem o setor da construção civil, gerando emprego e renda e, ao mesmo tempo, permitam que um número muito maior de famílias tenha acesso a uma moradia digna. Além disso, o anúncio do novo Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) é outro fator animador. Só no Tocantins serão investidos R\$ 57,9 bilhões em obras e serviços para a população. Em todo o Brasil, para quem já usufrui do “Minha Casa, Minha Vida”, uma ótima notícia: as famílias que recebem Bolsa Família ou Benefício de Prestação Continuada terão sua dívida zerada, ou seja, serão isentas das prestações faltantes para a aquisição do imóvel próprio.

O novo “Minha Casa, Minha Vida” surge, portanto, como uma proposta inovadora e necessária para responder ao déficit habitacional no Brasil. Resta, agora, acompanhar sua devida implementação para que ela cumpra com seus importantes objetivos.

(*) Fundadora da Paulo Moraes Advocacia, primeiro escritório especializado em direito imobiliário e digital do Tocantins.

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.

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**



Instituto Histórico e Geográfico de São Paulo - "IHGSP"

Edital de Convocação

O Presidente da Diretoria do Instituto Histórico e Geográfico de São Paulo, com fulcro no artigo 19, parágrafo primeiro, do Estatuto Social, convoca **Assembleia Geral Ordinária**, a ser instalada às 15 horas do dia 10 de novembro de 2023 (sexta-feira), em primeira convocação ou 15:30 horas desse mesmo dia, em segunda e última convocação, no salão nobre do IHGSP, sito no 1º andar da sede social, na rua Benjamin Constant, 158, em São Paulo-SP, havendo mais de uma chapa concorrendo à eleição, ou pela plataforma ZOOM, através de link a ser fornecido antecipadamente, caso concorra chapa única, para deliberar sobre a seguinte ordem do dia: 1) prestações de contas dos exercícios de 2020, 2021 e 2022; 2) eleição dos membros da Diretoria Plena (DP) e da Diretoria Fiscal (DF) do IHGSP, para a gestão 2024/2026. As inscrições das candidaturas somente serão aceitas se protocoladas no IHGSP, presencialmente ou através do e-mail: adm@ihgsp.org.br, até 10 (dez) dias após a publicação deste edital, através de requerimento escrito e assinado pelo candidato à presidência da Diretoria Executiva, contendo a chapa completa (**com candidatos a todos os cargos eletivos, conforme artigo 22, incisos II e III do Estatuto**). O pedido deverá conter a denominação da chapa e, em anexo, as fichas de qualificação de todos os candidatos, assinadas por eles, conforme modelo que está à disposição dos associados-eleitores na Secretaria do IHGSP, presencialmente ou pelo e-mail mencionado acima. A Assembleia Geral Ordinária observará o disposto no Estatuto Social. Para os atos do processo eleitoral, a Secretaria do IHGSP funcionará nos dias úteis das 9 às 12 e das 13 às 15 horas. São Paulo, 27 de outubro de 2023.

Jorge Pimentel Cintra - Presidente

Cibersegurança

Começar pelo básico é a melhor defesa

Os ciberataques seguem trazendo pavor ao mundo corporativo. De acordo com o relatório anual da X-Force Threat Intelligence Index, embora a América Latina represente 12% dos ataques observados pela equipe de resposta a incidentes, a região é a quarta mais atacada do mundo. Brasil, Colômbia, México, Peru e Chile foram os maiores alvos. O Brasil, especificamente, foi o responsável por 67% dos casos atendidos pela X-Force

Thiago Tanaka (*)

Instituições públicas e privadas, nesse exato momento, certamente podem estar sofrendo tentativa de invasão em seus sistemas. Neste cenário, a principal questão a ser endereçada pelas altas lideranças não é sobre “se”, mas “quando” a empresa terá de enfrentar algum incidente sério de segurança digital. Muito mais do que criar uma paranóia, é preciso desenvolver senso de urgência em relação ao tema.

As empresas estão conectadas em servidores que armazenam milhares de dados sensíveis de seus clientes, funcionários e fornecedores, além de informações estratégicas que impactam diretamente sua competitividade no mercado. Manter as ferramentas de cibersegurança atualizadas e, principalmente, escolher quais delas melhor protegem cada setor ou negócio é o primeiro passo para ter uma linha de defesa robu-

ta e mitigar os danos para diversos tipos de ataques que acontecerão no futuro.

A proteção digital corporativa está atrelada ao conceito de cibersegurança conhecido como MDR (Managed Detection and Response), norma global estabelecida para bom gerenciamento de qualquer incidente cibernético: com agilidade, ferramentas adequadas e pronta resposta de times especializados. Além de investir na capacitação e contratação de pessoas com expertise no assunto, fica sempre a dúvida sobre como escolher as melhores ferramentas.

No mercado existem inúmeros programas e soluções que se mostram sofisticadas e se comprometem em garantir a cibersegurança das empresas, mas começar pelo básico, nesse caso, não é só uma recomendação, é uma necessidade. Se a companhia não conta com soluções primárias de gerenciamen-



to de equipamentos, alertas de segurança, gestão de ameaças e um centro de comando para monitorar o ambiente digital, ela está totalmente exposta, no papel de “a sitting duck”, um alvo fácil para os futuros ataques.

Para que as empresas possam focar em seus setores core de negócios e em desenvolver produtos e serviços que gerem valor para seus clientes, endereçando as suas preocupações com os seus dados e informações estratégicas, é importante contar com parceiros que sejam

especialistas na área de cibersegurança e saibam trafegar no labirinto dos ambientes digitais.

Um único fornecedor de MDR, pode ser capaz de providenciar e gerenciar de forma contínua um pacote de ferramentas essenciais de defesa cibernética, serviço totalmente centralizado e muito mais vantajoso, do ponto de vista comercial. Além disso, ele pode contar com um time de especialistas a postos para entrar em ação ao menor sinal de perigo, que trabalhe em sinergia com a equipe interna. No caso da

TIVIT, nós desenvolvemos o MDR Suite, que vai do pacote Basic ao Enterprise e oferece uma combinação customizada de serviços de segurança, para atender às diversas necessidades dos negócios.

A MDR Suite também determina o SLA e a classificação de cada uma das ações de segurança, para que qualquer imprevisto seja detectado e resolvido com mais agilidade e que o cliente esteja ciente que as providências serão tomadas conforme a gravidade de qualquer ocorrido.

Minha experiência no setor de tecnologia e no mercado nacional mostra que as empresas brasileiras têm total capacidade de estarem devidamente protegidas e alertas sobre possíveis ataques às suas redes, desde que estejam conscientes da importância em investir constantemente na cibersegurança.

Nesta área, a negligência custa muito mais que o in-

vestimento em prevenção: além da possibilidade de enfrentar o vazamento de dados sensíveis, a credibilidade da empresa e dos próprios executivos estão em jogo. A trajetória de anos de uma companhia pode ser questionada. Uma história de sucesso pode ser marcada por uma crise reputacional difícil de ser revertida.

É possível começar pelo pacote básico de ferramentas e serviços de proteção, e evoluir conforme a necessidade da empresa e a sua disponibilidade financeira de fluxo de caixa ou o próprio avanço das ferramentas (sem esquecermos que os próprios ataques ficam mais sofisticados ao longo do tempo). É o cinto de segurança para engatar a primeira marcha e acelerar. Sem ele, o acidente é certo. Sem o básico, é só uma questão de tempo até o ataque acontecer.

(*) Diretor de cibersegurança da TIVIT. Conta com 15 anos de experiência em TI, sendo mais de 12 anos dedicados à segurança da informação. Possui experiência nos segmentos de tecnologia, financeiro, indústria, energia, serviços, entre outros.

Carol Olival (*)

Economia da Criatividade
#FullSailBrazilCommunity

A tecnologia substitui a criatividade humana?

Nos últimos anos, temos testemunhado avanços significativos na tecnologia que têm impactado diretamente os trabalhos humanos. A automação, inteligência artificial, e a robótica têm transformado diversos setores, desde a indústria até a área de serviços. Esses avanços têm trazido tanto benefícios quanto desafios para os trabalhadores.

Em relação aos avanços tecnológicos recentes, podemos destacar a automação de processos, que tem permitido a substituição de tarefas repetitivas e monótonas por máquinas e softwares. Isso tem resultado em maior eficiência e produtividade em muitos setores. Além disso, a inteligência artificial tem se desenvolvido rapidamente, permitindo que máquinas realizem tarefas complexas, como análise de dados e tomada de decisões.

No entanto, a tecnologia não tem o potencial de substituir completamente a criatividade humana. Embora as máquinas possam ser programadas para realizar tarefas específicas, a criatividade é uma habilidade exclusivamente humana. A capacidade de pensar de forma original, encontrar soluções inovadoras e expressar emoções através da arte e do design são características que continuam sendo essenciais no mercado de trabalho.

Historicamente, já vimos diversos trabalhos serem substituídos por máquinas ou softwares. Por exemplo, na indústria automobilística, a automação de linhas de produção resultou na substituição de muitos trabalhadores por robôs. Na área de serviços, os caixas automáticos e os

sistemas de autoatendimento têm reduzido a necessidade de atendentes em bancos e supermercados.

E sim, olhando para o futuro, existem trabalhos que podem ser potencialmente substituídos pela tecnologia. Por exemplo, com o avanço da inteligência artificial, é possível que tarefas de atendimento ao cliente sejam realizadas por chatbots ou assistentes virtuais. Além disso, trabalhos que envolvem tarefas repetitivas e previsíveis, como alguns trabalhos administrativos, podem ser automatizados.

No entanto, existem trabalhos que provavelmente nunca serão substituídos por máquinas ou softwares. Profissões que exigem habilidades criativas, como artistas, escritores e designers, dependem da capacidade humana de pensar de forma original e expressar emoções. É claro, uma máquina pode criar uma imagem, mas será essa imagem “arte” no sentido completo da palavra? Se todas as imagens fossem criadas por máquinas somente, teríamos novos movimentos literários ou artísticos acontecendo, tal como tem acontecido desde os primórdios da humanidade? Além disso, trabalhos que envolvem interações humanas complexas, como terapeutas e assistentes sociais, requerem empatia e compreensão que ainda não podem ser replicadas por máquinas.

Para se beneficiar da tecnologia e permanecer bem-posicionado no mercado de trabalho, é essencial que os indivíduos estejam atualizados e em contato com as novas ferramentas e possibilidades tecnológicas. É importante que as pessoas adquiram conhecimentos em áreas relacionadas

à tecnologia, como programação e análise de dados, para poderem se adaptar às mudanças e aproveitar as oportunidades que surgem.

Somando-se a isso, a capacidade de ser criativo e inovador continua sendo um diferencial importante. A tecnologia pode ajudar a potencializar a criatividade humana, fornecendo ferramentas e recursos que permitem a criação de novas soluções e ideias. Portanto, a combinação entre conhecimento tecnológico e habilidades criativas pode ser uma vantagem competitiva no mercado de trabalho.

Em resumo, os avanços tecnológicos têm impactado os trabalhos humanos, substituindo tarefas repetitivas e monótonas por máquinas e softwares. No entanto, a criatividade humana continua sendo uma habilidade essencial e difícil de ser replicada pela tecnologia. Trabalhos que exigem criatividade e interações humanas complexas provavelmente não serão substituídos. Para se manter bem-posicionado no mercado de trabalho, é importante estar atualizado em relação à tecnologia e desenvolver habilidades criativas que complementem o potencial das máquinas.

(*) - Com graduação em Arquitetura e Urbanismo, pós-graduação em Administração, MBA em Empreendedorismo e Inovação e Mestrado em Marketing Digital, Carol Olival conta com mais de 20 anos de atuação no mercado de educação. Tem foco nas áreas de vendas e marketing e experiência como empreendedora e gestora de escolas próprias. Autora de três livros sobre educação e treinamento corporativo e TEDx speaker, hoje Carol atua como Community Outreach Director da Full Sail University, provendo constantes debates sobre como o binômio criatividade e tecnologia são necessários a todos profissionais do cenário atual, e o papel da educação dentro desse contexto

Eletrônicos: aumentar as vendas durante a Black Friday e fidelizar

Em toda edição de Black Friday, o segmento de eletrônicos está entre os mais desejados e mais vendidos no e-commerce. E as expectativas para 2023, segundo dados de diversas pesquisas que vêm sendo realizadas, não estão diferentes

Rafael Jakubowski (*)

Porém, a concorrência por atenção também é grande no setor, já que a compra de mídia nesta época, para propagação da informação online, é extremamente alta e necessária. “O desafio está em atrair os próprios clientes da base de contatos para adquirirem produtos e aproveitarem as oportunidades durante a mega promoção”, explica Rafael Jakubowski, CEO da Sanders Digital, com know-how de 15 anos em tecnologia e marketing estratégico para vendas online.

O especialista ressalta que, seja através de anúncio e, até, organicamente, nesse segmento o cliente será atraído pelo benefício do desconto, tanto dos itens que já costuma utilizar quanto aqueles que são desejados. Por isso, o foco das estratégias deve estar na fidelização, que se dará, além do benefício, através da experiência do consumidor com o atendimento de ponta a ponta: contato adequado, inclusive pelo WhatsApp; logística; SAC; estoque para o volume de pedidos desta época e segmentação personalizada.

“Uma grande sacada de vários lojistas deste segmento foi replicar a estratégia da Amazon, com o Amazon Prime, por exemplo. Cobrando um valor pequeno de mensalidade, você cria uma base de clientes com benefícios exclusivos e consegue conhecê-los melhor”, exemplifica Jakubowski.

Ele ressalta, ainda, que muitos lojistas estão acostumados simplesmente com a venda de produtos. Mas, agregar com serviço pode aumentar as vendas a longo prazo, tendo a Black Friday como chamariz para lançar a novidade. “Formatar uma base de assinantes para oferecer frete mais rápido ou mais barato, descontos EXCLUSI-



Imagens de MAKSYM YEMELYANOV_CANVA

VOS em produtos somente para quem faz parte dessa carteira de clientes etc, promoverá fidelização e aproximará o consumidor cada vez mais”, comenta o CEO da Sanders Digital.

Hoje em dia, tecnologias para pagamento de assinatura mensal são encontradas facilmente pela internet. Basta a empresa criar estratégias de vendas do serviço. Outro ponto importante é a PERSONALIZAÇÃO. “Isso se torna mais fácil quando o lojista e seu time analisam a base de clientes. Mas, existem particularidades grandes neste segmento. Se ele comprou um celular há um ano, será que está na hora de oferecer outro modelo? Ou será que o que ele comprou pode ter sido para presente? São inúmeros os desafios para tentar encontrar boas oportunidades de fazer a oferta certa para o cliente certo”, aborda Jakubowski. E orienta que, por isso, é preciso começar do básico com a segmentação. Algumas dicas para filtragem, são:

1. Novos clientes: aqueles que fizeram a sua primeira compra recentemente. Você pode oferecer recomendações de produtos relacionados e descontos na Black Friday. Exemplo básico: quem comprou o celular e recebeu na última semana, oferecer um carregador extra ou um carregador portátil.

2. Clientes Fidelizados: são aqueles compradores recorrentes ou que estão ativamente engajados com a marca. Aqui existe uma estratégia de ouro: oferecer acesso antecipado às ofertas da Black Friday com produtos exclusivos. O gatilho mental da escassez, muito utilizado em copywriting, é bem-vindo: você está apresentando a oportunidade dele comprar produtos que podem acabar a qualquer momento, antes de levar isso para o mercado, dando preferência. O cliente fidelizado pode também ser o seu assinante.

3. Clientes Inativos: são aqueles que não fizeram compras por um período mais significativo. Reengajá-los com ofertas exclusivas, atualizações de produtos com uma abordagem diferente, é uma boa estratégia para este perfil.

4. Caçadores de Ofertas: são aqueles que compram principalmente durante promoções ou saldos. Para esse perfil, oferecer bundles de produtos, são pacotes com descontos volumosos. Ou ativar uma estratégia mais massificada que tenha frequência de comunicação, utilizando abordagens, como: “oferta relâmpago”.

(*) Especialista em gestão comercial e vendas online.

Mulheres 40+: empreendedoras relatam falta de equidade em investimentos

Carolina Gilberti (*)

Se antes, chegar aos 40 anos era sinônimo de pensar em desacelerar o passo, hoje podemos dizer que as mulheres desta faixa etária estão em plena atividade

total apenas 9,29% eram mulheres.

No cenário dos investimentos anjo, de maior risco, os dados não são muito animadores. O estudo Anjos do Brasil, de 2022, que mapeou 7.963 investidores anjo do país detalhou que 10% deles eram mulheres. Para mudar esse panorama é preciso orientar as pessoas quanto às oportunidades que estão atreladas ao investimento e, o mais importante, a acessibilidade. Atualmente, com a nova economia e novos modelos de negócios, qualquer pessoa pode se tornar um investidor anjo. Não é preciso ter vários zeros na conta bancária para investir naquilo em que se acredita. Tendo uma tese de investimento definida, mulheres podem investir onde elas quiserem e fazer parte dessa mudança no mundo.

Em suma, a desigualdade de gênero no mundo dos investimentos é consequência do que acontece fora desse mercado. Enquanto a renda das mulheres for menor, enquanto elas forem mais comprometidas com as tarefas domésticas e o sustento da família, elas terão menos liberdade para assumir riscos de investimento. Países desenvolvidos que investem na pauta da igualdade de gênero em todas as esferas, certamente irão colher frutos mais prósperos. O Brasil ainda tem um longo caminho a percorrer, por isso é fundamental termos iniciativas paralelas que levem conhecimento e informação a todas.

(*) CEO da Mubius Womentech.

O mercado de trabalho vem mudando nos últimos anos, as empresas buscam equipes mais diversas. No entanto, é preciso destacar que as mudanças estão ocorrendo em um ritmo lento. Há muitos problemas a enfrentar, como a questão da igualdade salarial. Uma pesquisa recente do IBGE indicou que de forma geral, sem recortes por níveis, as trabalhadoras no Brasil recebem em média 20,5% menos que os homens. Essas e outras barreiras têm levado muitas mulheres a recorrerem ao empreendedorismo como uma alternativa à discriminação de gênero no ambiente corporativo, mas, infelizmente elas ainda são minoria quando o assunto é investimento.

Sobra qualificação e faltam investimentos

A Catho, plataforma online de recrutamento, em pesquisa de 2019 constatou que 30% das mulheres possuíam nível superior e pós-graduação, enquanto apenas 24% dos homens tinham tais qualificações. Entretanto, quando falamos de investimentos, o mercado não é favorável para elas. De acordo com o Perfil do Investidor, realizado pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), entre 1.244 entrevistados, desse

O poder do 911: como a tecnologia pode salvar vidas

Elton Borgonovo (*)

O número de emergência 911 assumiu um papel fundamental na segurança e proteção das pessoas no mundo inteiro. Há dez anos esse mesmo número entrou para a lista de contatos de emergência e serviços de utilidade pública no Brasil, ou seja, os tradicionais números continuam valendo mas, ao discar 911, a chamada é direcionada ao 190, da Polícia Militar.

Esses serviços passaram por uma evolução significativa até hoje. A cada ano, esses centros recebem milhões de chamadas de emergência que requerem uma resposta imediata. Para lidar com essa crescente demanda e melhorar a qualidade do serviço e da resposta, agora é possível implementar novas tecnologias com base em uma infraestrutura tecnológica avançada, apoiada pela Inteligência Artificial (IA). Os avanços na IA permitirão aprimorar significativamente a capacidade de resposta e atendimento em situações críticas.

Graças aos algoritmos sofisticados e sistemas de reconhecimento por voz, a IA tem a capacidade de analisar rapidamente as informações fornecidas pelos usuários e determinar a gravidade da situação.

Isso permite a alocação correta dos recursos necessários de forma precisa e adequada. Além disso, a IA pode proporcionar instruções de primeiros socorros e medidas básicas de segurança enquanto se aguarda a chegada dos profissionais de emergência, prestando uma assistência complementar às pessoas envolvidas.

Um aspecto crucial é o uso de tecnologias de geolocalização, que possibilitam rastrear e determinar a localização exata das equipes, mesmo quando elas não podem oferecer informações precisas. Esse recurso é importante principalmente em situações em que cada segundo conta, como em casos de sequestros, acidentes de carro ou eventos catastróficos. Graças a essa tecnologia, os profissionais podem ser acionados rapidamente e chegar ao local certo sem demora, aumentando assim as chances de salvar vidas.

Além disso, é importante destacar por que essas tecnologias são necessárias hoje: de acordo com dados oficiais do Anuário Brasileiro de Segurança Pública, um total de 45.951.363 chamadas foram recebidas no 190 em 2022 no Brasil. Esse número explica a importância do serviço e por que as novas tecnologias são importantes para garantir



Imagem de MAKSYM YEMELYANOV_CANVA

uma resposta eficaz e eficiente a volumes tão grandes de solicitações de serviços de emergência.

Entretanto, além dos avanços tecnológicos, é importante ter em mente que o fator humano continua sendo fundamental nessas situações. Os operadores de chamadas têm um papel fundamental no fornecimento de apoio emocional e na tomada de decisões críticas com base em sua experiência e julgamento. Seu treinamento e suas habilidades são indispensáveis para lidar efetivamente com cada chamada e proporcionar a assistência necessária em momentos de crise.

O conjunto de coleta e análise de dados, combinado a uma comunicação efetiva entre os agentes de segurança, mesmo em locais diferentes, é o que permite uma resposta imediata às necessidades da população. Para a próxima etapa, embora seja ideal buscar soluções

abrangentes, pode-se começar implementando gradualmente rádios, vídeo, armazenamento em nuvem, IA, entre outras tecnologias, para ter um ecossistema completo de 360°.

O crime não conhece fronteiras, por isso agora existem soluções que permitem a integração de vários métodos de segurança de diferentes marcas, fabricantes e instituições, possibilitando assim o intercâmbio de recursos e a colaboração na luta contra o crime.

Embora existam muitos desafios na implementação desse tipo de tecnologia, os governos de todos os níveis na América Latina já reconhecem a importância do uso da tecnologia em questões de segurança, o que, por sua vez, sem dúvida contribui para o crescimento econômico da região. Portanto, é o momento ideal para que os governos, em parceria com empresas públicas e privadas, iniciem diversas ações e programas para tornar as cidades mais seguras.

A tecnologia se tornou uma aliada fundamental para potencializar a eficácia dos atendimentos às chamadas de emergência, o que gera um impacto positivo na confiança dos cidadãos e na segurança das instalações das cidades. É impor-

tante mencionar que o sucesso desses serviços também depende da colaboração da população. As pessoas devem estar cientes da importância de usar os números com responsabilidade, reservando-os apenas para situações que exijam assistência imediata. Também é essencial fornecer informações precisas e detalhadas aos operadores para que eles possam tomar decisões informadas e prestar a assistência necessária.

Em conclusão, um único número de emergência, apoiado pela tecnologia e pela Inteligência Artificial, provou ser uma ferramenta crucial de segurança para inúmeras pessoas no Brasil. A capacidade de analisar rapidamente as informações, oferecer instruções precisas e rastrear a localização exata de quem está ligando melhorou significativamente os tempos de resposta e o sucesso das operações. À medida que a tecnologia continua avançando, é fundamental seguir investindo na melhoria dos serviços e garantir a eficiência em momentos críticos. A colaboração entre a tecnologia e o fator humano é imprescindível para garantir um sistema de emergência confiável e efetivo que proteja e salve vidas em todos os momentos.

(*) Vice-presidente da Motorola Solutions para a América Latina



geralt_de_Pixabay_CANVA

2024 JÁ COMEÇOU

EMPRESAS E PROFISSIONAIS PRECISAM DEFINIR METAS E IDENTIFICAR DESAFIOS

Segundo o consultor empresarial e estrategista de negócios, Roberto Vilela, a definição de ações, estratégias e metas para o próximo ano devem ser realizadas bem antes da contagem regressiva começar

Planejamento é um exercício constante na rotina das organizações. Seja para curto ou longo prazos, desenhando o caminho para alcançar os objetivos é fundamental e, com 2024 batendo à porta, é hora de começar a se preparar enquanto empresa e profissional para quando o novo ano chegar. É o que afirma o consultor empresarial e estrategista de negócios, Roberto Vilela, destacando ainda que traçar as metas e identificar possíveis ameaças são atitudes básicas que fazem a diferença para a perenidade dos negócios.

À medida que o final do ano se aproxima, é essencial que as empresas dediquem tempo e esforço para desenvolver estratégias sólidas que impulsionem o crescimento, fortaleçam a competitividade e promovam a sustentabilidade, garante o especialista em vendas, liderança e estruturação de negócios. Nesse contexto, o planejamento empresarial para o próximo ano deve ser abrangente, adaptável e orientado para resultados.

“O planejamento empresarial para o próximo ano não é apenas uma formalidade, mas, sim, um guia estratégico que orientará as ações da empresa em direção ao sucesso. Ao adotar uma abordagem holística e adaptável, as organizações podem enfrentar os desafios e capitalizar as oportunidades, construindo um caminho sólido para um futuro próspero”, afirma o estrategista de negócios.

Vilela destaca, ainda, que planejar as metas para um longo prazo é algo complexo, que merece atenção, por envolver muitas variáveis que fogem ao controle do empreendedor, como as questões políticas internas e externas, econômicas



(inflação, taxa de juros, expectativas) e geopolíticas, que podem gerar impacto nos negócios, aqui, como aumento de preços de produtos e insegurança de investidores.

Como planejar 2024

Para ajudar a criar um planejamento para o ano que se aproxima, Vilela destaca alguns pontos que devem ser levados em consideração. São eles:

- **Análise da situação atual:** antes de planejar para o futuro, é crucial entender o estado atual do negócio. Para isso, realize uma análise aprofundada dos pontos fortes, fraquezas, oportunidades e ameaças;
- **Metas claras:** defina metas específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e temporais. Estas metas devem ser alinhadas com a visão de longo prazo da empresa e desdobradas em objetivos menores para cada departamento;

“O planejamento empresarial para o próximo ano não é apenas uma formalidade, mas, sim, um guia estratégico que orientará as ações da empresa em direção ao sucesso. Ao adotar uma abordagem holística e adaptável, as organizações podem enfrentar os desafios e capitalizar as oportunidades, construindo um caminho sólido para um futuro próspero.”

- **Estratégias de crescimento:** identifique oportunidades de crescimento, seja através da expansão de mercado, desenvolvimento de novos produtos/serviços, parcerias estratégicas ou aquisições. Considere também a diversificação para minimizar riscos associados a mercados específicos;
- **Investimento em tecnologia:** avalie a necessidade de atualizações tecnológicas. A incorporação de tecnologias emergentes pode aumentar a eficiência operacional, melhorar a experiência do cliente e manter a empresa competitiva;
- **Desenvolvimento de equipe:** capital humano é um ativo valioso. Invista em treinamento e desenvolvimento para aprimorar as habilidades da equipe.

“Não dá para esperar o calendário virar para começar a pensar no que se quer alcançar e como fazer as coisas acontecerem. É preciso olhar a distância o cenário que vai se desenhar e pensar em como agir diante dele. É hora de definir as novas metas: qual é o objetivo para o ano que vem? É aumentar a receita? Diminuir gastos? Investir em alguma área específica? Expandir o negócio? E o que fazer para alcançar isso?”, provoca o especialista.

