Nuvem híbrida e setor financeiro: da adoção técnica à virada de mentalidade

Marcus Pedrosa da Silva (*)

A nuvem híbrida se consolidou como o ponto de equilíbrio entre inovação e controle, especialmente para o setor financeiro

O que começou como uma solução transitória para desafios técnicos tornou-se, aos poucos, um modelo estratégico que responde simultaneamente às exigências por agilidade, segurança e conformidade. Em um ambiente onde a transformação digital não é mais opcional, mas sim mandatória, a arquitetura híbrida deixou de ser promessa para se tornar realidade — e, mais que isso, infraestrutura crítica.

Pesquisa recente da Febraban de 2025, aponta que os bancos brasileiros planejam investir cerca de R$ 47,8 bilhões em tecnologia, com uma alta de 59% nos investimentos voltados à nuvem. Entre as prioridades citadas pelas instituições estão analytics, inteligência artificial e, especialmente, segurança — uma demanda crescente em função da complexidade dos ambientes digitais e da sofisticação das ameaças. Em paralelo, o relatório State of Multicloud Security 2024, da Microsoft, mostra que 90% das organizações globais já adotam algum nível de infraestrutura multicloud ou híbrida e 86% das empresas que adotaram essa estratégia enfrentam dificuldades em segurança e conformidade. No caso do setor financeiro, essa escolha não se dá apenas por conveniência técnica, mas por necessidade estratégica.

Há uma tensão natural nesse movimento. Bancos lidam com grandes volumes de dados sensíveis, operam sob regulação intensa e precisam garantir continuidade ininterrupta de seus serviços. Mover tudo para a nuvem pública não é uma opção viável para muitos. Permanecer inteiramente on-premises, por outro lado, compromete escalabilidade, elasticidade e a capacidade de inovação. A nuvem híbrida surge como resposta a esse impasse, permitindo que workloads críticos permaneçam sob controle local, enquanto aplicações menos sensíveis ou mais voláteis sejam alocadas em ambientes de nuvem pública. Não é uma solução intermediária, e sim a convergência do melhor dos dois mundos.

Esse modelo também contribui para dar tração a iniciativas estratégicas do setor, como a ampliação do Open Finance, o uso de IA generativa para personalização de serviços e a modernização de sistemas legados sem interrupções. A nuvem híbrida não apenas suporta essas iniciativas, ela as viabiliza. E quanto mais as instituições aprofundam suas jornadas digitais, mais evidente se torna a importância de uma governança eficaz sobre esse ecossistema distribuído. Gerenciar identidades, proteger dados em movimento, garantir conformidade e orquestrar ambientes heterogêneos são desafios que exigem planejamento e maturidade técnica.

Mais do que uma tendência tecnológica, o avanço da nuvem híbrida no setor financeiro representa uma mudança de mentalidade e maturidade. O movimento não deve ser encarado apenas como adoção de infraestrutura, mas como um posicionamento estratégico. Trata-se de reconhecer que inovação e controle não são opostos, e sim complementares, desde que sustentados por arquitetura, estratégia e pessoas preparadas. O que os números revelam é um caminho já em curso. O que ainda está em aberto é como cada organização vai percorrê-lo: com cautela, com pressa ou com inteligência.

(*) Engineering Sales Coordinator da Adistec Brasil.

Arrematou um imóvel ocupado? Veja o que fazer para garantir a posse e evitar prejuízos

Desocupação pode ser amigável ou judicial e exige preparo do investidor desde antes do leilão; especialista explica os caminhos legais e estratégicos para agir com segurança

Com o crescimento do mercado de leilões imobiliários no Brasil, que movimentou R$192 bilhões em 2024, segundo dados do setor, muitos investidores têm se interessado por imóveis leiloados. No entanto, uma dúvida comum entre os iniciantes é: como proceder quando o imóvel arrematado estiver ocupado?



interstid_CANVA

Gustavo Amaral, CEO da Zipin, hub de investimentos imobiliários, explica que a desocupação de imóveis arrematados pode ocorrer de duas formas principais: amigável ou judicial. "A negociação direta com o ocupante é sempre a primeira opção e, muitas vezes, a mais eficaz. Oferecer um prazo razoável para a desocupação ou até mesmo uma ajuda financeira para a mudança pode evitar processos judiciais longos e custosos", afirma o executivo.

Caso a negociação não seja possível, o arrematante pode ingressar com uma ação de imissão na posse, um processo judicial que garante ao arrematante o direito de ocupar legalmente o imóvel. Nesse caso, no entanto, é preciso considerar custos com advogado e taxas judiciais.

"Esse processo judicial visa garantir ao novo proprietário o direito de tomar posse do imóvel. Na maioria dos casos, o juiz concede liminar para a desocupação em 60 dias", explica Gustavo Amaral.

É importante destacar que, em leilões judiciais, o próprio juiz responsável pelo processo expede o mandado de imissão na posse, o que pode agilizar a desocupação. Outra vantagem no caso dos leilões judiciais, são os custos, visto que não há necessidade de se ingressar com ação, de forma que a única despesa que o investidor tem em relação a custas judiciais, são as taxas do oficial de justiça. Já nos leilões extrajudiciais, o arrematante precisa ajuizar a ação autonoma, visto que o procedimento do leilão ocorreu fora das vias judiciais. "O prazo para desocupação varia, mas, em média, pode levar de 4 a 6 meses, levando em conta a tramitação do processo e o prazo concedido pelo juiz, podendo ser mais rápido em casos de desocupação amigável", diz o executivo.

Vale ressaltar, que em ambos casos de modalidades de leilão, seja judicial ou extrajudicial, o arrematante precisará contar com apoio de uma assessoria jurídica especializada, visto que não é possivel dialogar com o judiciário através de advogados, e o sistema não funciona se não for provocado. "Contar com um advogado experiente em leilões imobiliários é fundamental para orientar o arrematante sobre os procedimentos legais e evitar surpresas durante o processo de desocupação", afirma.

O que verificar antes de dar o lance

Além disso, é essencial que o investidor verifique a situação do imóvel antes da arrematação. Informações sobre a ocupação geralmente estão disponíveis no edital do leilão ou podem ser obtidas por meio de outras diligencias. "O mais prudente é sempre assumir que o imóvel está ocupado, a menos que haja confirmação do contrário. Essa postura ajuda a planejar o investimento com mais realismo", diz Gustavo Amaral.

Por fim, o executivo enfatiza que, apesar dos desafios, arrematar imóveis ocupados pode ser uma excelente oportunidade de investimento. "Com o devido preparo e orientação, é possível transformar um processo que parece complexo em um negócio lucrativo e seguro", conclui o executivo da Zipin.

Geração Z inova quando assume cargos de liderança

Com estilo horizontal e valores contemporâneos, jovens líderes desafiam modelos tradicionais nas empresas.

A geração Z, composta por pessoas nascidas entre 1997 e 2010, começa a ocupar posições de liderança no mercado de trabalho. Ainda que represente uma parcela jovem da força produtiva, esse grupo já demonstra características próprias ao assumir papéis de gestão.

Segundo dados do InstitutoZ, apenas uma a cada dez empresas no Brasil afirma ter pessoas da geração Z em cargos de liderança. Apesar da baixa representatividade, o número tende a crescer à medida que os profissionais mais jovens amadurecem em suas carreiras. Para os que assumem postos de liderança, os desafios são acompanhados por novas abordagens, que envolvem maior preocupação com propósito, bem-estar e inclusão.

Os mais jovens também demonstram familiaridade com ferramentas digitais que favorecem o trabalho em equipe. É o caso de plataformas como Miro e Trello, usadas para criar organograma online e organizar fluxos de tarefas de maneira visual e colaborativa.

A combinação entre valores e habilidade tecnológica marca uma transição no modelo de liderar. Em vez de reforçar a autoridade por meio de hierarquia rígida, a Geração Z tem optado por estilos mais horizontais. O levantamento "Carreira dos Sonhos", da Cia de Talentos, destaca que esses profissionais consideram essencial um ambiente de trabalho inclusivo, onde diferentes histórias e pontos de vista sejam reconhecidos.

Esse entendimento tem levado a práticas como mentorias entre pares de diferentes perfis, reorganização de equipes com foco em pluralidade e abertura para sugestões de colaboradores de todos os níveis.

Segundo o mesmo levantamento, a geração Z prefere líderes acessíveis e autênticos, que compartilham dificuldades e estejam dispostos a aprender com a equipe, visão que rompe com a ideia tradicional de "liderança infalível" e contribui para a construção de relações mais horizontais e baseadas na confiança.

Além disso, há um esforço por parte dessa geração em equilibrar desempenho e saúde mental. A pesquisa revela que a qualidade de vida é prioridade para 38% dos jovens respondentes, superando fatores como segurança financeira e carreira.

Dados do InstitutoZ indicam, também, que a geração Z tende a rejeitar formalidades e estruturas hierárquicas rígidas, preferindo interações que promovam conexão e eficiência. Dessa forma, estimulam trocas rápidas, linguagem acessível e feedbacks.

No entanto, os desafios ainda existem. A pesquisa aponta que 90% das empresas ainda associam a geração Z à ideia de "viciada em internet" e 75% acreditam que seu impacto nas vendas é limitado. A percepção contribui para a resistência em promover jovens para cargos estratégicos.

Chega de transformar. Comece a entregar

Vitor Roma (*)

Durante anos, a transformação digital foi tratada como um objetivo em si. Era símbolo de inovação, modernidade, sobrevivência. Planos ousados, novos sistemas, squads ágeis, jornadas digitais, tudo soava como sinônimo de progresso. Mas hoje, o jogo mudou. A transformação digital acabou.

Isso não quer dizer que a tecnologia perdeu relevância. Pelo contrário. O digital virou o novo básico. A transformação cumpriu seu papel: conectou sistemas, criou plataformas, modernizou processos. Só que agora, o que importa não é mais transformar, é performar.

Entramos na era da performance digital, onde o que separa líderes de seguidores é a capacidade de entregar valor real, recorrente e mensurável. Não impressiona mais quem investe milhões em tecnologia. Impressiona quem faz o cliente voltar, recomendar, pagar mais, porque teve um problema resolvido de forma simples, eficiente e personalizada.

Todo mundo sonha com o produto puro. Aquela ferramenta incrível, que se vende sozinha e viraliza fazendo a curva de adoção acelerar. Mas essa visão ignora um ponto essencial: o que faz o negócio crescer não é a ferramenta. É o que o cliente consegue fazer com ela.

Porque o cliente não compra inovação. O cliente quer o problema resolvido. O produto é o meio. A solução é o que vende. E isso exige mais do que tecnologia: exige clareza estratégica, foco em impacto e consistência na entrega.

É aqui que muitas empresas travam. Mergulharam tão fundo na transformação que perderam o rumo. Adotaram sistemas que não se conversam, tecnologias que não escalam, projetos que nunca terminam. Esse é o fenômeno da over transformation, quando se transforma tanto que se esquece de performar.

Na keeggo, temos visto esse padrão se repetir: iniciativas digitais que começaram com força, mas não sustentam valor no tempo. Plataformas que não entregam resultado, times sobrecarregados, experiências fragmentadas. A ansiedade por estar "transformado" virou, em muitos casos, um freio de crescimento.

Por isso, é hora de parar de empilhar soluções e começar a orquestrar entregas. O futuro pertence a quem sabe transformar tecnologia em resultado, seja por meio da automação, da inteligência artificial, do low code ou da análise de dados. Não basta estar digital. É preciso ser relevante.

A era da transformação como discurso passou. Agora, o que vale é a performance: o quanto sua empresa consegue escalar, simplificar e resolver. Transformação é o começo. Resultado é o destino. E só chega lá quem entrega.

(*) da keeggo.