

Falta de previsibilidade de vendas trava crescimento

Empreendedor que vendeu agência na Europa quer aplicar no Brasil metodologia voltada à criação e escala de negócios digitais

Enquanto o Brasil bate recordes de criação de novos negócios, foram mais de 3,8 milhões de empresas abertas em 2024, segundo o Mapa de Empresas do governo federal, uma parte significativa dos empreendedores digitais ainda enfrenta dificuldades para escalar suas operações. E a razão não está na ausência de conhecimento técnico.

Para o especialista João Mafra, que acaba de retornar ao país após vender sua agência de marketing digital na Europa, o problema está em outro ponto da engrenagem: a falta de previsibilidade de vendas. "A maioria dos especialistas tem conteúdo, experiência e até autoridade em suas áreas. O que falta é uma estrutura que transforme isso em canal previsível de vendas, com estratégia de posicionamento, captação e conversão", afirma Mafra, que fundou e vendeu a agência luso-brasileira Rezult para o Grupo Futuria, dono das Páginas Amarelas em Portugal. Ele agora lidera uma nova operação voltada à aceleração de marcas pessoais de empresários e transformá-los em infoproductos no Brasil, com o objetivo de apoiar mil empreendedores até 2028.

Os dados do setor reforçam a análise. De acordo



com estudo da Hotmart, o mercado de produtos digitais na América Latina cresceu 17% em receita no último ano, mas 73% dos produtores de conteúdo não conseguem ultrapassar o faturamento mensal de R\$ 10 mil. A maior parte trava justamente na ausência de estrutura de funil, previsibilidade na aquisição de clientes e falta de clareza sobre a proposta comercial.

Um levantamento da consultoria McKinsey & Company aponta que empresas que implementam processos claros de aquisição, qualificação e nutrição de leads têm 60% mais chances de atingir estabilidade financeira em até três anos. Ainda segundo a consultoria, o desafio não é mais gerar audiência, mas transformá-la em receita consistente, especialmente

em negócios baseados em serviços, conhecimento ou autoridade.

Foi com esse olhar que João Mafra estruturou sua metodologia, aplicada originalmente na Europa, em projetos de performance digital para mais de 150 empresas. Com base em dados, testes e posicionamento, a Rezult ajudou negócios de nicho, como escolas de idiomas, consultorias financeiras e clínicas especializadas, a tornarem suas operações previsíveis, independentemente de campanhas pontuais ou redes sociais. "Não se trata de fórmula de lançamento, mas de produtivização e escala de conhecimento através de método e intencionalidade", diz.

O novo projeto de Mafra no Brasil parte de três pilares, que são a construção de marca com autoridade,

estrutura de vendas previsível e modelo de oferta escalável. A operação funcionará em formato híbrido, com mentorias, squads de execução e formação de núcleos de aceleração. "Nosso foco não é fazer o especialista aparecer, mas vender de forma consistente, com margem e clareza de produto", explica.

Segundo o Sebrae, quase 50% dos empreendedores digitais encerram suas atividades até o segundo ano de operação. Entre os motivos mais citados está a "falta de controle e planejamento financeiro", um reflexo direto da ausência de previsibilidade nas vendas. "Quando um negócio depende da sorte ou do conteúdo viral da semana, não há como tomar decisões estratégicas", afirma Mafra.

Ao retornar ao Brasil, o empreendedor apostou em um mercado aquecido e sedento por profissionalização. Em um país com mais de 40 milhões de trabalhadores autônomos e uma economia digital em franca expansão, João Mafra vê a oportunidade de replicar o modelo testado na Europa e criar uma nova geração de marcas digitais brasileiras, estruturadas para vender, escalar e durar.

Previdência complementar fechada: por que você deve aderir agora

Ana Cristina de Vasconcelos (*)

Para muitos brasileiros, a aposentadoria ainda é vista como um tema distante, algo para se pensar mais tarde

do e, em muitos casos, contribuição adicional da empresa patrocinadora, o que acelera o crescimento do saldo acumulado.

Quanto antes, melhor

Uma das maiores forças da previdência complementar está nos juros compostos. Quanto mais cedo a pessoa inicia suas contribuições, maior é o efeito multiplicador ao longo do tempo. Iniciar o plano aos 25 anos, por exemplo, pode representar o dobro do saldo final em comparação a quem começa aos 45, mesmo que o valor mensal investido seja o mesmo.

Além disso, o desconto direto em folha de pagamento facilita o hábito de poupar com regularidade, sem comprometer o orçamento mensal. Esse planejamento também pode ser usado para objetivos ao longo da vida, como a aquisição da casa própria, um intercâmbio ou até a antecipação da aposentadoria.

E se eu sair da empresa?

Uma dúvida comum sobre os planos fechados é o que acontece com o dinheiro acumulado em caso de desligamento da empresa patrocinadora.

A boa notícia é que o participante não perde o que foi investido. É possível manter a reserva na entidade para receber o benefício futuramente, fazer a portabilidade para outro plano (aberto ou fechado) ou até continuar contribuindo individualmente, sem vínculo empregatício.

Essa flexibilidade garante que o planejamento de longo prazo não seja interrompido por mudanças na trajetória profissional.

Pensar no futuro é agir no presente

A longevidade é uma conquista da humanidade, mas também um desafio econômico. Viver mais exige planejar melhor. A previdência complementar fechada representa uma das formas mais inteligentes e eficazes de garantir tranquilidade financeira na aposentadoria. E quanto antes essa decisão for tomada, maior será o benefício no futuro.

Afinal, o melhor momento para cuidar do amanhã é agora.

(*) Superintendente de Operações e Relacionamento com Clientes da BB Previdência.

IPaaS: Sem inventar para atender o cliente

Maurício Matsuda (*)

Em um setor altamente competitivo como o financeiro, bancos de menor porte e fintechs enfrentam o desafio de entregar uma experiência tão completa e segura quanto a oferecida pelas grandes instituições. Os clientes esperam — e cobram — variedade de produtos, facilidade de acesso, suporte técnico eficiente e, principalmente, segurança nas transações. Ao mesmo tempo, essas instituições menores se diferenciam por promover mais agilidade, custos reduzidos e atendimento automatizado de qualidade.

A grande questão é: como manter esse equilíbrio entre eficiência operacional e inovação tecnológica sem o mesmo fôlego financeiro dos grandes players? Investir em inteligência artificial, novos recursos digitais e processos integrados exige estratégia. Caminhos possíveis incluem o foco em nichos específicos, a priorização de produtos mais rentáveis e a atração de novos investidores. Mas, acima de tudo, é essencial saber onde vale a pena investir — e onde a solução já está pronta.

É nesse ponto que entra o iPaaS (Integration Platform as a Service), uma plataforma de integração baseada em nuvem que permite conectar, de forma ágil e segura, diferentes sistemas, aplicações, dados e serviços — estes em nuvem ou em ser-

vidores locais. Com o iPaaS, é possível integrar tecnologias legadas a soluções modernas como APIs, ERPs, CRMs e bancos de dados, além de automatizar fluxos de trabalho e viabilizar a troca de dados entre plataformas internas e externas, como entre uma fintech e um marketplace parceiro.

No caso de uma empresa do setor financeiro, a ferramenta pode conectar sistemas bancários centrais a aplicativos de mobile banking, integrar serviços de terceiros (como bureaus de crédito ou plataformas de KYC) e automatizar o envio de relatórios regulatórios e de dados ao Banco Central. Este último ponto, embora muitas vezes subestimado, é essencial para garantir a operação regular da empresa, evitando multas, auditorias e até restrições por parte do órgão regulador.

- Um exemplo prático de fluxo via iPaaS:
- O cliente solicita crédito pelo aplicativo do banco (mobile banking).
 - O app envia os dados da solicitação ao sistema bancário central.
 - O iPaaS capta esses dados e os transforma no formato compatível com a API da fintech parceira.
 - A fintech recebe os dados, realiza a análise de crédito com seus próprios algoritmos de IA.

5) A resposta (aprovado/rejeitado, valor, prazo, taxa) retorna via iPaaS, que a repassa ao banco, que por sua vez apresenta a decisão ao cliente em tempo real.

6) Em caso de aprovação, o valor é liberado diretamente na conta do cliente, com registro completo na infraestrutura do banco.

Esse fluxo garante segurança na operação, conformidade com as exigências do Banco Central e uma experiência rápida e sem fricções para o cliente — tudo isso sem precisar "redescobrir a pólvora".

Acreditamos que a tecnologia deve ser uma aliada estratégica, não um obstáculo. Soluções como o iPaaS mostram que é possível combinar inovação, eficiência e compliance mesmo com recursos limitados. Ao evitar investimentos desnecessários em desenvolvimento próprio e optar por plataformas consolidadas e escaláveis, as instituições financeiras ganham velocidade, reduzem riscos e conseguem focar no que realmente importa: a experiência do cliente. Nossa papel é justamente apoiar essa transformação, orientando empresas a adotarem tecnologias que entreguem valor real ao negócio, com segurança, agilidade e visão de futuro.

(*) Partner Operations na CBYK.

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

3106-4171