



O espelho da inteligência artificial

Benedicto Ismael Camargo Dutra (*)

“A alma que se afasta da natureza e da quietude perde a capacidade de lembrar quem é.”

Lao Tsé.

Com o abandono do espírito surgiu o sonho da tecnocracia, usando o intelecto para construir um sistema cujo objetivo é conquistar riqueza, poder e controle, tanto no Capitalismo de Mercado, como no Capitalismo de Estado, este último atuando com a força centralizadora do poder. Em épocas remotas, os povos mais fortes aprisionavam os mais fracos. Roma e Grécia faziam dos prisioneiros seus escravos. Inglaterra e Europa capturaram as tribos da África. Com os avanços da IA, o projeto da dominação poderá se estender sobre os pequenos negócios e empreendimentos, e sobre toda a humanidade de baixa renda.

A tecnologia por si só não é boa nem má; tudo depende de como e por quem ela é utilizada. Em mãos ambiciosas e com interesses concentrados em lucro e controle, a IA pode, sim, acentuar desigualdades. O problema não é a inteligência artificial; é o vazio espiritual que se instalou antes dela. A tecnocracia não brotou do silêncio, mas da ausência de sentido que levou o ser humano a um viver mecânico.

A ameaça não está nos algoritmos, mas na desconexão que já vinha corroendo o tecido espiritual da humanidade. A tecnocracia nasceu do vazio espiritual, do abandono da contemplação, da pressa de dominar o mundo sem antes compreendê-lo. Criamos máquinas sem ter entendido a vida, sem senti-la em sua amplitude.

Ao esquecer que o espírito retorna várias vezes em outro corpo para prosseguir o seu estágio evolutivo na Terra, valorizamos o intelecto sobre a intuição, a performance sobre o silêncio interior. Ao perder contato com o invisível, criamos máquinas que refletem esse mesmo distanciamento. Não é a IA que ameaça a essência humana, mas sim a ausência de propósito maior que antecede essa revolução.

O afastamento da espiritualidade, entendida como a essência que busca a compreensão do significado e finalidade da vida, transformou o ser humano em engrenagem. A tecnocracia, quando descolada de princípios éticos e de valores humanos, traz como resultado o viver automatizado, onde decisões são tomadas por parâmetros de desempenho, e o tempo para introspecção

se torna luxo. A IA, nesse cenário, é apenas o reflexo do enrijecimento já em curso devido à perda da naturalidade.

Os seres humanos estão ocupados com a sobrevivência na selva de pedra e com as ninharias da vida. IA não é apenas uma ferramenta de consulta, mas também é um espelho que devolve ao ser humano a profundidade com que ele decide olhar o mundo. Cada pesquisador enxergará a extensão do que lhe é apresentado até onde sua restrição pessoal lhe permitir. A inteligência artificial pode servir à superficialidade ou à sabedoria. A escolha está no modo como a utilizamos. Quando bem manejada, ela expande horizontes; quando usada como muleta, ela restringe a visão.

Quando nos libertamos das tarefas mecânicas, cultivando a quietude, poderemos dedicar atenção ao essencial. Quando damos uma parada para apreciar a natureza em sua pujança, quando acessamos os saberes esquecidos da voz interior, poderemos despertar a nossa escuta. Quando cultivamos o silêncio poderemos, enfim, ouvir o murmúrio da alma esquecida.

A IA funciona como um espelho revelador. Reflete não apenas os dados que inserimos, mas os valores, intenções e profundidade com que decidimos enxergar o mundo. Por outro lado, essa nova tecnologia poderá reduzir a capacidade de discernir e de ampliar a visão dos indolentes, por isso deve ser utilizada de forma inteligente. Antes de fazer consultas, devemos nos inteirar dos aspectos da questão que queremos tratar; assim surgirão novos ângulos que não tinham sido percebidos.

A tecnologia não precisa ser oposição à espiritualidade; pode ser a ponte, o portal. Depende da intenção com que é usada, da lucidez intuitiva de quem a guia. Ademais, há uma chance rara e potente neste instante da história para usar a inteligência artificial não para nos automatizar, mas para nos lembrar que somos criaturas que têm de buscar o saber. Quem somos? De onde viemos? Para onde vamos? É indispensável procurar e encontrar as respostas para essas questões para que possamos nos tornar autênticos seres humanos.

Obs.: a elaboração deste artigo foi feita com consultas ao Copilot, a IA da Microsoft.

(*) Graduado pela Faculdade de Economia e Administração da USP. Coordena os sites www.vidaeaprendizado.com.br e www.library.com.br/home. E-mail: bicdutra@library.com.br.

Seis formas de startups aumentarem as chances de captação de investimentos

Wana Schulze, Head de Investimentos e Portfólio da Wayra Brasil e Vivo Ventures, compartilha estratégias fundamentais para atrair cheques e alcançar crescimento sustentável

O sucesso de uma startup não depende apenas de uma ideia inovadora, mas de como ela resolve problemas reais e urgentes. Para os investidores, a base sólida do negócio é construída pela capacidade de entender a dor do cliente e apresentar soluções eficazes e claras. Com menos recursos financeiros disponíveis em 2025, o apetite estará em oportunidades mais promissoras e assertivas. No primeiro trimestre deste ano, de acordo com dados do Inside VC, levantamento produzido pelo Distrito, as startups da América Latina conseguiram levantar cerca de US\$ 767,4 milhões em 125 rodadas. O valor representa uma queda de 6,7% em relação ao montante captado no mesmo período de 2024, enquanto o número de rodadas diminuiu em 34,2%.

Para Wana Schulze, Head de Investimentos e Portfólio da Wayra Brasil e Vivo Ventures, CVCs da Vivo/Telefônica, o cenário atual exige ainda mais foco e objetividade por parte dos empreendedores. “O volume menor de capital disponível não significa ausência de oportunidades, mas um filtro mais criterioso. O investidor está buscando soluções que resolvam desafios com clareza, tração comprovada e times preparados para executar. Ideias brilhantes sem conexão com o mercado ficaram para trás. Em ambiente mais seletivo, sobrevive e atrai capital quem demonstra consistência e relevância desde o primeiro pitch”, afirma a especialista.

A seguir, a executiva aponta seis formas das startups aumentarem as chances de captação de investimentos. Confira!

1 – Resolva um problema real e relevante

A base de qualquer startup sólida está na resolução de desafios concretos e significativos e não apenas em uma ideia que seja interessante, à primeira vista. Investidores experientes



priorizam negócios que atacam dores urgentes e mal resolvidas, com impacto direto na vida das pessoas ou na operação de empresas. “O que mais afasta os investimentos é quando uma proposta é tecnicamente bem construída, mas voltada para uma ‘dor’ que ninguém realmente sente. É essencial apresentar, com precisão, qual problema está sendo enfrentado, o peso no dia a dia do cliente e por que a proposta da startup resolve a questão de maneira superior às alternativas existentes. Quando esse primeiro fator é mal definido, todo o resto, como produto, mercado e estratégia, perde consistência”, afirma Wana.

2 – Tenha um time forte e complementar

A equipe fundadora é o maior ativo de uma startup, especialmente nas fases iniciais. “A ideia evolui, o produto se transforma, o plano muda, mas, no final das contas, são as pessoas certas que fazem o negócio acontecer. Elas precisam estar prontas para navegar pelas incertezas”, afirma a executiva. Para ela, o essencial é que os fundadores sejam totalmente dedicados e que seus perfis se complementem, de forma eficaz, como, por exemplo, com equilíbrio entre a visão estratégica de negócios e a execução técnica. “Quando o time é coeso e alinhado em termos de visão e valores, ele transmite uma mensagem clara para os investidores de que existe uma capacidade de

execução, adaptação e resiliência para enfrentar qualquer desafio”, garante.

3 – Busque validação de mercado e sinais de tração

Os fundos estão atentos à validação real do mercado, especialmente quando a startup já consegue demonstrar que há demanda genuína por seu serviço ou produto. Isso pode se traduzir em clientes pagantes, pilotos com grandes empresas, como acontece entre algumas startups aportadas pela Wayra BR, ou até mesmo um crescimento consistente na base de usuários. “Quando muitas pessoas estão pagando, usando o produto ou pedindo mais, sabe-se que o negócio está no caminho certo, o que pesa muito mais do que um deck bem elaborado cheio de promessas. Mesmo com métricas iniciais simples, o que realmente importa é provar que a estratégia não é apenas uma ideia no papel, mas que já encontrou seu espaço no mercado e assim buscar demonstrar a tração real”, ensina.

4 – Construa um pitch claro, estratégico e envolvente

O pitch precisa ser mais do que informativo; ele deve ser estratégico e contar uma história convincente. “Os fundos VC e CVCs querem saber o que você faz, mas entender por que isso é relevante, por que agora e por que a startup tem a melhor solução. Para ser

eficaz, ele deve ter claramente a conexão com o que já existe no mercado, o modelo de negócios, os diferenciais, a concorrência e os sinais de tração. Quando há clareza e visão estruturada, aumentam-se as chances de captação. O investidor se sente mais seguro para ‘colocar dinheiro’, garante. Após o aporte, o foco deve ser manter a execução, expandir para novos mercados, lançar produtos e gerenciar o caixa com planejamento financeiro sólido para garantir a continuidade do crescimento.

5 – Crie projeções financeiras realistas e bem fundamentadas

Mais do que números ambiciosos, os players do mercado querem ver lógica e domínio sobre as finanças do negócio. “Não importa se a startup prevê faturar 100 milhões em cinco anos. O que realmente conta é entender de onde vêm os clientes, quanto custa adquiri-los e qual é o valor que eles geram para a empresa. Para isso, é importante ter domínio claro de métricas como CAC, LTV, churn, margem e estrutura de custos. Isso demonstra que o empreendedor não só entende as finanças do negócio, mas também está preparado para tomar decisões estratégicas baseadas em dados reais, não em suposições”, garante Wana.

6 – Mantenha presença no ecossistema para relacionamentos

No universo dos aportes em startups, o relacionamento tem peso significativo, especialmente em um mercado onde a confiança é essencial. “Muitas vezes, a conversa começa meses antes, com uma troca de ideias em um evento ou recomendação de alguém de confiança. É por este motivo que estar presente no ecossistema, participando de eventos, mentorias e comunidades não só abre portas, mas também gera visibilidade, aumentando a probabilidade de ser considerado no momento certo, quando a oportunidade surge”, encerra a Head.

Como minimizar os impactos de crises globais?

Amauri Garroux (*)

Incerteza. Essa vem sendo a palavra da vez. A razão disso é a recorrência de crises que o mundo vem enfrentando, desde pandemias até conflitos entre nações que se intensificam, como o recente embate entre Israel e Irã, gerando impactos globais. No entanto, em meio às turbulências, é essencial que as organizações busquem métodos que as ajudem no melhor preparo e enfrentamento de tais situações. Quanto a isso, o uso de sistemas de gestão se destaca como um pilar fundamental para garantir estabilidade e crescimento.

É inegável que a instabilidade econômica define nosso cenário atual. No Brasil, como exemplo, de acordo com o IBGE, o PIB avançou 1,4% no primeiro trimestre de 2025, resultado que foi um pouco abaixo das expectativas do mercado para este período. Além disso, no acumulado de quatro trimestres, o valor de crescimento foi de 3,5%. Embora tenha sido um ligeiro aumento, ainda assim, é um resultado pequeno para o tamanho da nossa economia.

Ainda, o mercado brasileiro também vive outras preocupações, como o anúncio do presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, da aplicação de uma tarifa de 50% sobre os produtos importados do Brasil. A alíquota, que entrou em vigor a partir de 1º de agosto, terá efeitos negativos nos principais setores que movimentam a nossa economia.

A cada dia que passa, as organizações estão sujeitas a surpresas causadas pelas incertezas. Ou seja, as regras de hoje podem ser completamente reescritas amanhã. E, justamente, esse vem sendo o principal desafio: executar a gestão de riscos e ter o controle operacional, mesmo diante das mudanças constantes.

Neste sentido, os sistemas de gestão, como o ERP, são ferramentas eficientes que garantem informações rápidas e eficazes em tempo real, possibilitando uma análise assertiva para tomadas de decisões. Ademais, com a análise preditiva, é possível identificar resultados futuros, com base em dados históricos que permitem mitigar os riscos e impactos.

Falamos sempre que a tecnologia é a principal aliada das organizações, mas, mesmo assim, muitas empresas ainda enfrentam o obstáculo de se adaptarem à transformação digital. De acordo com Índice Transformação Digital Brasil (ITDBr), realizado pela PwC Brasil e o Núcleo de Inovação e Tecnologias Digitais da Fundação Dom Cabral (FDC), a média do país em 2024 ficou em 3,7, um nível de maturidade para inovação e tecnologias ainda baixo, mesmo representando uma melhora em relação aos 3,3 registrado no ano anterior.

Levando em conta a realidade a que estamos expostos, a inovação contínua deixou de ser, há muito tempo, um diferencial, e se tornou uma necessidade. Diante disso, o ERP também é importante aliado, pois

permite automatizar os processos, o que, consequentemente, proporciona redução de custos, aumento da eficiência e melhor desempenho das estratégias do negócio. Além disso, a ferramenta ajuda a promover a transparência, comunicação eficaz e um ambiente de trabalho colaborativo.

É importante destacar que o investimento em sistemas de gestão proporciona um diferencial competitivo. Afinal, a empresa passa a contar com um importante recurso que auxilia na definição de estratégias em tempo real. Contudo, nenhuma solução sozinha tem o poder de mudar a realidade da organização. Para isso, é essencial que a empresa também aplique um conjunto de melhores práticas culturais. Dessa forma, ter o apoio de uma consultoria especializada é uma excelente estratégia, visto que o time de especialistas irá ajudar a identificar gargalos e contribuir para a aplicação de um modelo de gestão eficiente a partir do uso do software.

Tudo indica que, cada vez mais, o mercado irá apresentar inconsistências. E, tendo em vista que estamos em um mundo globalizado, conflitos internacionais influenciam diretamente as nossas operações, bem como as decisões do governo nacional. Quanto a isso, não há fórmula mágica: o segredo é estar preparado e munido de recursos que ajudem a atravessar tais períodos que continuarão, sem dúvidas, recorrentes.

(*) Sócio e diretor de alianças estratégicas da SPS Group.