

# Como começar a investir? Especialista dá oito dicas para iniciantes

Começar cedo pode fazer toda a diferença no alcance de objetivos financeiros, afirma consultor da GFX

Não existe uma idade certa ou um momento perfeito para iniciar no mundo dos investimentos. O importante é começar — e quanto antes, melhor. É o que afirma Philippe Enke Mathieu, consultor de investimentos e CEO da GFX - Inteligência Financeira. Para ele, esperar “ter muito dinheiro” é um mito que só atrasa resultados e impede que as pessoas usem o tempo como aliado para multiplicar ganhos e conquistar mais segurança no futuro.



Outro ponto importante é que os primeiros passos devem ser dados com cautela e informação. Para isso, Mathieu recomenda iniciar com aplicações mais seguras, aprender a analisar riscos e criar um plano de longo prazo. Para quem está começando, o caminho mais fácil e acessível costuma ser a renda fixa, especialmente pelo Tesouro Direto e pelos CDBs oferecidos por bancos e corretoras.

“O Tesouro Direto é considerado um investimento de baixo risco e alta segurança, e o investidor pode começar com cerca de R\$ 30. Já os CDBs têm liquidez diária, com opções a partir de R\$ 100 ou R\$ 500, e são ideais para formar uma reserva de emergência”, diz.

Confira oito dicas do especialista para quem quer começar a investir:

## 1. Defina seus objetivos financeiros

Antes de investir, tenha clareza sobre suas metas. É importante pensar no que pretende alcançar e em quanto tempo. Metas de curto prazo, de até 2 anos, pedem investimentos seguros e líquidos. Já obje-

tivos de médio e longo prazo permitem maior exposição ao risco.

## 2. Organize seu orçamento

É preciso entender quanto dinheiro entra e sai da conta todo mês. Só é possível investir de forma consistente quando se sabe exatamente quanto pode ser destinado sem comprometer o orçamento do dia a dia. “Além disso, quando você sabe exatamente quanto ganha, quanto gasta e o que sobra, fica mais fácil definir um valor fixo para investir todos os meses, criando consistência”, orienta o CEO da GFX.

## 3. Monte uma reserva de emergência

Tenha um valor guardado equivalente a, pelo menos, 6 meses de despesas fixas. Esse dinheiro deve ficar em aplicações seguras e de fácil resgate, como Tesouro Selic, CDBs de liquidez diária ou fundos DI, para ser usado em imprevistos.

## 4. Conheça seu perfil de investidor

Descubra se você é conservador, moderado ou arrojado. Para isso, é importante saber se seus objetivos financeiros são de

curto, médio ou longo prazo. Esse autoconhecimento ajuda a evitar decisões impulsivas e garante que os investimentos estejam alinhados ao seu grau de tolerância ao risco.

## 5. Comece pela renda fixa

Para iniciantes, ativos como CDBs, Tesouro Direto e fundos de renda fixa são ideais. Eles permitem entender a dinâmica do mercado e oferecem segurança enquanto você constrói confiança e amplia conhecimento sobre investimentos.

## 6. Diversifique sua carteira

Não concentre todos os recursos em um único investimento. Ao distribuir entre diferentes tipos de ativos e setores, você reduz riscos e aumenta as chances de obter bons resultados, mesmo em cenários econômicos mais instáveis.

## 7. Tenha disciplina e evite agir por impulso

O mercado oscila naturalmente. Vender investimentos por medo em momentos de queda pode gerar prejuízos. Por isso, é essencial manter o foco no plano inicial e nos objetivos definidos para ter sucesso no longo prazo.

## 8. Invista em conhecimento contínuo

Estude sobre investimentos, acompanhe notícias econômicas e participe de cursos ou palestras. Quanto mais informado, mais segurança terá para tomar decisões e adaptar sua estratégia conforme o cenário mudar.

## Troca de plataforma de e-commerce: porque, quando e como fazer isso com segurança e eficiência

(\*) Alexandre Bonati (\*)

Mudar a plataforma de e-commerce não é uma decisão trivial. Envolve riscos, exige planejamento e demanda envolvimento de diversas áreas da empresa. Ainda assim, essa migração é, cada vez mais, um movimento necessário — especialmente em um cenário de aceleração digital, aumento da concorrência e transformação das expectativas do consumidor.

A seguir, abordo os principais motivos que levam uma empresa a trocar sua plataforma de e-commerce, os riscos associados, critérios essenciais na escolha da nova solução e os cuidados fundamentais para que o projeto seja bem-sucedido.

Entre os principais motivos que levam uma empresa a trocar sua plataforma de e-commerce estão as limitações técnicas da solução atual, que acabam comprometendo a capacidade de inovação; a necessidade de escalar o negócio de forma estruturada; os altos custos de manutenção ou licenciamento; e as dificuldades de integração com outros sistemas, como ERP, CRM e meios de pagamento. Soma-se a isso a dificuldade ou impossibilidade de desenvolvimento de funcionalidades modernas — como personalização em tempo real, automação de marketing e suporte omnichannel — e, ainda, problemas de performance ou segurança que impactam diretamente a experiência do cliente.

Além disso, o envolvimento do consumidor evolui rapidamente, e muitas plataformas legadas não conseguem acompanhar essa transformação.

Toda migração de plataforma envolve riscos, e alguns deles são especialmente críticos. Entre os principais estão a perda de dados ou a realização de uma migração inconsistente, a indisponibilidade do site (downtime) durante a transição e os prejuízos à experiência do usuário, o que pode impactar diretamente as taxas de conversão. Também são frequentes as falhas de integração com sistemas legados, os custos imprevistos com adaptações ou licenças adicionais, os atrasos no cronograma e problemas de gestão do projeto. Além disso, a perda de posicionamento nos buscadores (SEO) pode comprometer significativamente o tráfego orgânico. Sem uma estratégia sólida, esses riscos têm potencial para afetar não apenas a migração em si, mas os resultados do negócio como um todo.

### O que considerar na escolha da nova plataforma?

O novo ambiente deve estar preparado para acompanhar o crescimento do negócio, e para isso é essencial considerar alguns critérios fundamentais. A escalabilidade, por exemplo, é um ponto-chave e deve ser garantida por uma infraestrutura baseada em cloud computing. Também é importante que a plataforma conte com um ecossistema de integrações abertas — como APIs, conectores e webhooks — que facilitem a conexão com outros sistemas. Segurança robusta, com um bom histórico de atualizações constantes, é outro fator indispensável, assim como o suporte à multicanalidade e à personalização da experiência do cliente. Por fim, a flexibilidade para customizações, sem engessar o time de tecnologia, pode fazer toda a diferença. Avaliar esses aspectos com profundidade ajuda a evitar decisões baseadas apenas no custo inicial, o que pode gerar limitações no médio e longo prazo.

Muitas empresas cometem o erro de concentrar sua análise apenas no custo de licenciamento ao escolher uma nova

plataforma de e-commerce. No entanto, o que realmente deve ser considerado é o custo total de propriedade (TCO), que engloba diversos fatores além do valor inicial. Entre eles estão os investimentos em treinamentos e capacitações das equipes, as customizações e integrações específicas necessárias, o suporte técnico e a manutenção contínua, além das atualizações e upgrades que serão exigidos ao longo do tempo. Assim, é fundamental optar por um modelo de custos claro, escalável e compatível com a realidade de crescimento da empresa.

Além disso, a troca de plataforma não pode ser percebida pelo cliente como uma falha — e preservar a experiência do usuário deve ser uma prioridade estratégica. Para isso, é essencial mapear todas as jornadas do consumidor e realizar testes em ambiente seguro (sandbox) antes da virada. Também é importante contar com um plano de comunicação transparente, informando sobre possíveis instabilidades, escolher janelas de menor tráfego para o go-live e manter monitoramento em tempo real, com planos de contingência prontos para serem ativados em caso de necessidade.

A migração é um projeto transversal que impacta áreas como TI, marketing, logística, comercial, atendimento e jurídico. Por isso, é indispensável contar com um modelo de governança claro, com definição de responsabilidades, prazos, objetivos e indicadores de desempenho. A presença de um PMO dedicado ou de um comitê de governança pode ser determinante para garantir a fluidez do projeto, evitando retrabalhos, gargalos e atrasos.

Após a migração, o acompanhamento de indicadores é crucial para avaliar o sucesso da transição. Entre as principais métricas estão o tempo de carregamento do site, a taxa de conversão e o índice de abandono de carrinho, o NPS e a satisfação do cliente, a quantidade de incidentes técnicos e chamados de suporte, a evolução do tráfego orgânico e a visibilidade nos mecanismos de busca. Também é importante monitorar a produtividade da equipe interna e a disponibilidade geral da plataforma. Esses dados ajudam a entender se os objetivos foram atingidos e onde ainda há espaço para melhorias contínuas.

### O passo a passo ideal para uma migração de sucesso

1. Diagnóstico: entenda necessidades, objetivos e restrições do negócio.
2. Escolha da plataforma: avalie escalabilidade, integrações e TCO.
3. Planejamento detalhado: defina cronograma, equipe, riscos e plano de contingência.
4. Desenvolvimento e customizações: adapte funcionalidades, UX/UI e integrações.
5. Testes rigorosos: performance, dados, uso real e estabilidade.
6. Treinamento das equipes: comercial, atendimento, marketing, TI.
7. Go-live com monitoramento intensivo, em data estratégica.
8. Pós-go-live com foco em KPIs e melhorias contínuas.

Trocar de plataforma é uma oportunidade de alavancar resultados, mas só será bem-sucedida com planejamento, governança e foco total no cliente. Mais do que um projeto técnico, trata-se de uma mudança estratégica — e precisa ser tratada como tal.

(\*) Diretor de Commerce da Cadastra.

## O futuro da inovação empresarial passa pelo SAP BTP

Hígor Granero (\*)

A velocidade da transformação digital não espera. Empresas que não se adaptam rapidamente aos novos paradigmas tecnológicos correm o risco de ficar para trás, perdendo competitividade e eficiência. Nesse cenário, o SAP Business Technology Platform (BTP) surge não como uma opção, mas como uma necessidade estratégica para quem busca integrar, automatizar e inovar com segurança e escalabilidade.

Muitas organizações já possuem licenças do BTP, mas poucas exploram seu real potencial. Algumas utilizam menos de 30% de suas capacidades, enquanto outras sequer compreendem o que estão deixando de ganhar. O BTP não é apenas uma ferramenta de integração. Ele representa a base para uma transformação digital consistente, reunindo automação, inteligência de dados e desenvolvimento ágil em um único ambiente.

Um dos componentes mais poderosos do BTP é o Integration Suite, responsável por conectar sistemas SAP e não SAP de maneira fluida. Ele elimina retrabalhos manuais, permitindo que ERPs, CRMs e plataformas fiscais troquem dados em tempo real. Imagine um pedido de cliente entran-



do automaticamente no SAP, gerando nota fiscal, acionando a transportadora e permitindo o acompanhamento em tempo real pelo cliente. Tudo isso pode ser construído de forma centralizada, sem reinventar a roda, usando conectores prontos e lógica visual.

Mas o BTP vai muito além da integração. Ele oferece automação de processos complexos, desenvolvimento ágil com ferramentas low-code, aplicação de inteligência artificial para decisões baseadas em dados e governança robusta para garantir conformidade. Tudo isso hospedado em nuvens como AWS, Azure ou Google Cloud, escalando conforme a necessidade do negócio.

O futuro do ecossistema SAP está alinhado ao conceito de Clean Core, em que customizações e inovações são deslocadas para o BTP, mantendo o S/4HANA limpo e pronto para upgrades. Nos próximos anos, veremos avanços como o GenAI Hub, que incorpora IA generativa diretamente no BTP, extensões low-code que permitem áreas de negócio criarem aplicações sem tocar no core, e integrações cada vez mais autônomas, reduzindo a necessidade de manutenção.

No entanto, o maior desafio não é a tecnologia em si, mas a falta de planejamento e expertise para implementá-la. Muitas empresas ainda optam por soluções externas menos escaláveis, enfrentando custos elevados e limitações técnicas. O BTP oferece uma alternativa mais robusta, mas exige estratégia e, em muitos casos, capacitação interna.

A pergunta que fica é: como sua empresa pode extrair o máximo dessa plataforma? Implementações bem-sucedidas começam com um diagnóstico claro das necessidades e um roteiro de adoção que priorize resultados rápidos e sustentáveis. O potencial está lá, pronto para ser explorado. Resta saber quem vai agir primeiro.

(\*) Diretor de Inovação na Prime Control.