

Déficit de profissionais de TI pode chegar a 1 milhão até 2030

Para Rodrigo Maximo Cano, especialista em soluções digitais e gerente de engenharia de software do banco digital Cora, essa escassez já extrapolou a área de recursos humanos e se tornou um risco estratégico para os negócios

O setor de tecnologia da informação no Brasil enfrenta um gargalo estrutural que já compromete o crescimento das empresas, distorce o mercado de trabalho e ameaça a capacidade de inovação do país. A escassez de profissionais qualificados em TI se intensificou nos últimos anos e, segundo projeções da consultoria global McKinsey, o Brasil pode enfrentar um déficit de até cerca de 1 milhão de vagas não preenchidas no setor até 2030, caso a formação e a retenção de talentos não avancem de forma significativa.

Dados da Brasscom, entidade que reúne empresas do setor de tecnologia da informação e comunicação, mostram que o mercado brasileiro convive há anos com um forte descompasso entre demanda e formação. Em média, o setor demanda cerca de 159 mil profissionais de tecnologia por ano, enquanto apenas aproximadamente 53 mil novos especialistas se formam anualmente.

Esse desequilíbrio gerou um déficit anual superior a 100 mil trabalhadores e resultou em um acumulado de cerca de 530 mil vagas não preenchidas até meados da década, segundo análises setoriais divulgadas pelo TI Inside. As áreas mais afetadas seguem sendo segurança da informação, inteligência artificial, ciência e engenharia de dados, computação em nuvem e desenvolvimento de software, consideradas o núcleo da transformação digital.

A dificuldade para contratar profissionais qualificados é sentida pela maioria das empresas. Pesquisa da



INTWIG Data Management indica que apenas 10,9% das organizações brasileiras afirmam não enfrentar problemas para encontrar mão de obra em TI, enquanto 43,7% relatam sofrer, em maior ou menor grau, para contratar profissionais com habilidades digitais avançadas. O dado reforça que a escassez deixou de ser pontual e passou a ser estrutural, impactando diretamente a produtividade e a inovação.

A pressão sobre o mercado de trabalho se reflete em uma disputa cada vez mais acirrada por talentos. Empresas de diferentes setores competem pelos mesmos profissionais, elevando salários e benefícios, em alguns casos, a remuneração em tecnologia já chega a ser até três vezes maior do que a média nacional. Ainda assim, muitas posições permanecem abertas por longos períodos. Ao mesmo tempo, o setor enfrenta o fenômeno da “juniorização”, com excesso de profissionais em início de carreira e escassez de especialistas seniores capazes de liderar projetos complexos e formar equipes.

“A falta de mão de obra qualificada em tecnologia impacta diretamente a capacidade das

empresas de inovar, lançar produtos e escalar soluções digitais. Sem profissionais experientes, projetos estratégicos atrasam e o país perde competitividade em um mercado global cada vez mais tecnológico”, afirma Rodrigo Maximo Cano, especialista em soluções digitais e gerente de engenharia de software do banco digital Cora

Segundo Cano, a escassez de talentos também compromete a sustentabilidade das carreiras em tecnologia. “Com poucos profissionais seniores disponíveis, muitas empresas acabam acelerando a contratação de perfis juniores sem investir em trilhas estruturadas de desenvolvimento. Isso gera alta rotatividade, projetos menos maduros e frustração tanto para os profissionais quanto para as organizações”, avalia.

Esse cenário é agravado pela fuga de cérebros, intensificada com a consolidação do trabalho remoto global. Profissionais altamente qualificados têm optado por trabalhar para empresas estrangeiras ou se mudar para o exterior, atraídos por salários em moeda forte, maior estabilidade econômica e melhor qualidade de vida em comparação ao

Brasil. O movimento reduz ainda mais a oferta de talentos no mercado nacional e enfraquece o ecossistema local de inovação em um momento de forte competição internacional.

Além da migração internacional, cresce também a evasão de profissionais do próprio setor de TI no Brasil. Levantamentos divulgados pela plataforma Hackathon Brasil apontam que sobrecarga, pressão constante por resultados e ausência de planos de carreira estruturados levam muitos profissionais a abandonar a área ou buscar oportunidades fora do mercado tradicional, aprofundando o déficit de mão de obra qualificada.

O executivo destaca ainda que a fuga de cérebros representa uma perda estrutural para o país. “O Brasil forma bons profissionais, mas não consegue retê-los. Quando talentos altamente capacitados optam por trabalhar para empresas estrangeiras ou deixam o setor por falta de perspectiva, o país perde conhecimento, capacidade de inovação e a chance de desenvolver soluções locais com impacto global”, conclui.

Sem investimentos consistentes em educação, capacitação contínua, diversidade e programas claros de desenvolvimento e retenção de talentos, especialistas alertam que o déficit de profissionais de TI tende a se aprofundar. O risco é o Brasil perder relevância justamente em um momento em que tecnologia, inovação e qualificação profissional são decisivas para a competitividade das empresas, das carreiras e da economia como um todo.

O Dezembro que Nunca Acaba

Eduardo Cursino (*)

Todos os anos, quando dezembro se aproxima, as prefeituras brasileiras enfrentam o mesmo ritual de tensão fiscal

A chegada do 13º salário, a necessidade de quitar contratos terceirizados, os encargos acumulados e o fechamento contábil do exercício formam uma combinação explosiva que costuma ultrapassar a capacidade de caixa dos municípios. Por mais que esse fenômeno se repita anualmente, ele ainda é tratado como surpresa, quando, na verdade, é consequência de um modelo que concentra despesas conhecidas em um período que historicamente apresenta queda nas receitas, especialmente nos repasses via Fundo de Participação dos Municípios (FPM), entre novembro e janeiro.

Neste fim de 2025, o quadro não foi diferente. A pressão sobre as prefeituras aumentou em razão da elevação dos pisos salariais, da ampliação de gastos em saúde e educação e do encarecimento dos contratos terceirizados, que operam com custos trabalhistas crescentes. Ao longo do ano, observamos diversos municípios tentando equilibrar as contas, mas sendo obrigados a priorizar a folha de pagamento, o que empurrou dívidas com fornecedores para os meses seguintes. Empresas responsáveis por serviços essenciais como limpeza urbana, vigilância, manutenção de escolas e postos de saúde, e operações de transportes passaram a conviver com atrasos que variam de semanas a meses. Isso afeta diretamente a continuidade e a qualidade do serviço público oferecido à população.

O principal erro, contudo, é estrutural. As prefeituras não tratam o 13º salário como uma obrigação anual previsível e já conhecida desde janeiro. Em vez de fazer provisão mensal, a maior parte opta por enfrentar a despesa apenas ao final do ano, como se fosse possível, com um orçamento constantemente pressionado, guardar recursos suficientes para cumpri-la às pressas. Quando dezembro chega, a conta simplesmente não fecha. A cada exercício fiscal repe-

timos a mesma situação: receitas sazonais insuficientes, despesas obrigatórias acumuladas e ausência de planejamento efetivo para lidar com elas.

O que torna o cenário ainda mais preocupante é o impacto disso para 2026. Estamos prestes a iniciar um novo ano fiscal com restos a pagar maiores, contratos mais caros e perspectivas limitadas de crescimento da receita própria. Municípios que já encerram 2025 com dificuldades terão de iniciar o próximo exercício negociando prazos, re- vendo cronogramas e, em alguns casos, suspendendo temporariamente serviços terceirizados. Se nada mudar, dificilmente dezembro de 2026 será diferente, e a tendência, inclusive, é que seja mais crítico.

A discussão, portanto, não pode mais ser tratada como um problema pontual. Ela precisa ser encarada como uma falha estrutural de gestão que exige mudança de comportamento institucional. A solução passa por disciplina fiscal real, provisão mensal obrigatória para o 13º salário, planejamento rigoroso do fluxo de caixa e uma revisão profunda dos contratos terceirizados para assegurar equilíbrio entre os custos crescentes e a capacidade de pagamento. É fundamental também que os municípios avancem na recuperação da arrecadação própria, reduzindo a dependência quase absoluta do FPM.

A cada ano que passa, fica mais evidente que a crise de dezembro não é um acidente. Ela é resultado direto de escolhas feitas ou evitadas ao longo de todo o ano. Se quisermos que 2026 seja menos turbulento e que os municípios tenham condições de honrar compromissos básicos sem comprometer serviços essenciais, a mudança precisa começar agora. Adiar esse debate é condenar o país a repetir o mesmo ciclo de dificuldades, como um relógio que dispara o alarme todos os anos, sempre no mesmo mês, sempre sem que ninguém o desligue.

(*) - Especialista em Gestão de Cidades, formado em Ciências Contábeis pela Universidade de Taubaté, pós-graduado em Gestão de Cidades pela FAAP e mestrando em Planejamento e Desenvolvimento Regional pela Universidade de Taubaté. Atua como consultor e pesquisador em finanças públicas municipais, planejamento urbano e gestão territorial.

O que os times comerciais ainda não entenderam sobre o uso de IA nas operações

Nos últimos dois anos, a inteligência artificial se tornou o tema dominante em eventos corporativos, reuniões de estratégia e debates sobre o futuro do trabalho. Porém, apesar do entusiasmo, muitos times comerciais ainda não compreendem o que significa usar IA de forma prática. A crença de que ferramentas “inteligentes” resolvem automaticamente gargalos históricos de produtividade é um equívoco comum. A tecnologia só entrega valor quando está a serviço de processos claros, organizados e consistentes.

O hype também criou a falsa impressão de que a IA substitui a disciplina comercial. Ela não corrige CRM desatualizado, não melhora metodologias mal aplicadas, nem cria alinhamento entre marketing e vendas por conta própria. A IA não arruma a casa — ela só funciona quando a casa já está minimamente arrumada. Modelos inteligentes dependem de dados íntegros, rotinas bem definidas e registros confiáveis para gerar respostas úteis e análises verdadeiramente acionáveis.

Outro ponto pouco entendido pelos times é que a inteligência artificial não funciona sem contexto. Modelos

generativos e preditivos exigem histórico, qualidade de dados e volume consistente de interações comerciais. Quando isso falta, o resultado são recomendações superficiais, previsões falhas e frustração da equipe. Não é que a IA não funcione para vendas; é que ela não opera bem em ambientes desorganizados. A tecnologia amplifica tudo — inclusive ineficiências.

Também persiste a ideia de que usar IA significa adquirir inúmeras novas ferramentas. Na prática, a transformação começa com o que a empresa já possui, desde que os dados estejam centralizados e os processos padronizados. A maturidade operacional é mais determinante do que o arsenal tecnológico. Organizações com processos sólidos tiram muito mais valor de um modelo simples do que empresas que acumulam soluções sem estruturarem o básico.

A consequência dessa desconexão entre hype e realidade é evidente: muitos times comerciais seguem presos a métricas superficiais, decisões por intuição e ciclos de venda inflados por falta de previsibilidade. Enquanto isso, operações mais maduras já utilizam IA

para priorizar leads, prever comportamento de clientes, sugerir próximos passos, automatizar follow-ups e eliminar tarefas repetitivas. Falar de IA e gerar resultado com ela são duas coisas muito diferentes.

Times comerciais precisam entender que IA não é um atalho, e sim um multiplicador. Ela não substitui estratégia, governança, consistência ou gestão — depende de tudo isso para funcionar. Quando o processo é sólido, a IA eleva a produtividade do vendedor, melhora a qualidade das decisões do gestor e torna toda a operação mais precisa. A tecnologia só cria vantagem competitiva quando encontra um terreno preparado.

No fim, o recado é simples: a inteligência artificial não transforma vendas sozinha. Ela transforma aquilo que já está organizado. Esse é o ponto onde boa parte das empresas ainda tropeça. O desafio não é dominar IA, mas dominar o próprio processo comercial. Quando isso acontece, a tecnologia deixa de ser moda e passa a ser motor real de crescimento.

(Fonte: Gabriel Muller é CEO da Solabs).



www.netjen.com.br

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

TEL: 3043-4171