

OPINIÃO

O fim do feudalismo digital: a "liberdade" pode ser apenas uma gaiola dourada

André Cruz (*)

Vivemos sob uma ilusão confortável.

Acreditamos que, ao criar uma conta em uma grande plataforma, subir alguns produtos e começar a vender, nos tornamos empresários. Donos do próprio destino. Mas, se formos brutalmente honestos, e a honestidade é o único caminho para a sobrevivência, a maioria não é dona de nada. Na melhor das hipóteses, é serva em um 'feudo digital alheio'.

No feudalismo medieval, o servo trabalhava na terra do senhor, entregava uma parte substancial da colheita e, em troca, recebia "proteção" e o direito de continuar existindo naquele solo. Hoje, trocamos a terra por "tráfego" e a colheita por "taxas percentuais". O pacto permanece o mesmo: você trabalha, investe, e corre o risco. O senhor feudal, a plataforma, cobra o pedágio, dita as regras e, se o castelo "falir", retém os seus lucros. Isso não é empreendedorismo, e sim servidão remunerada.

Mas algo mudou a atmosfera do mercado. Existe uma vibração que os desatentos ignoram, mas que os visionários já sabem. É o som das correntes se partindo. O e-commerce brasileiro não está apenas crescendo; ele está amadurecendo e se rebelando. Os dados recentes do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC) são a prova cabal dessa insurreição silenciosa. Em 2024, o setor movimentou R\$225 bilhões, mas o dado que realmente importa é este: 30% desse volume, cerca de R\$67 bilhões, veio das micro e pequenas empresas.

O que esses números gritam é que o pequeno não precisa mais pedir licença para o gigante. Esses R\$67 bilhões não foram gerados por quem aceita passivamente deixar 10%, 15% ou 20% da sua margem na mesa em troca de "facilidade". Foram gerados por quem entendeu que a tecnologia deve ser uma ferramenta de libertação, não de aprisionamento.

A provocação que faço aqui é a seguinte: quando você paga uma taxa percentual sobre a venda para uma plataforma, não está apenas perdendo dinheiro, mas financiando o seu próprio carcereiro, e pagando para que eles tenham mais dados sobre o seu cliente do que você. Para quem treina algoritmos que, amanhã, oferecerão o produto do seu concorrente para a audiência que você pagou para conquistar. No modelo dependente, o seu sucesso alimenta o sistema que, eventualmente, tornará você obsoleto.

O e-commerce independente, ou o que prefiro chamar de "Comércio Soberano", é a resposta filosófica e prática a esse cenário. Não é apenas

sobre fugir de taxas abusivas (embora isso seja vital para a saúde do caixa), e sim sobre Soberania de Dados. Num mundo onde a atenção é o novo petróleo, terceirizar a relação com o cliente é suicídio estratégico. Quem opera de forma independente não constrói apenas vendas, constrói ativos.

O mito da complexidade e a barreira da preguiça

Vejo muitos empreendedores paralisados pelo mito da complexidade técnica. "Não sou programador, não sei configurar servidores". A boa notícia é que esse argumento morreu. Hoje, existem plataformas de vendas e integração que conectam tudo, checkout, logística, marketing, sem que você precise escrever uma única linha de código. A tecnologia já foi democratizada e simplificada.

O que dá trabalho de verdade não é a operação, é a migração. Porque as plataformas do modelo "só pague se vender" desenham seus sistemas para serem gaiolas perfeitas. Exigem exclusividade no processamento de pagamentos, dificultam a exportação da sua base de clientes e criam barreiras técnicas propositais para impedir integrações externas. A dificuldade não está em ser independente, mas em conseguir sair da dependência que criaram. Elas contam com a sua preguiça de enfrentar essa transição para continuar mordendo seu faturamento. Mas vencer essa barreira de saída é o único caminho para recuperar o lucro e, finalmente, sair da escravidão digital.

A revolução dos neobancos já nos ensinou que é possível ter serviços melhores, mais justos e transparentes sem se curvar às instituições seculares que lucravam com a nossa inércia. O e-commerce vive agora o seu momento de ruptura. Estamos vendo o surgimento de uma nova classe de comerciantes: ágeis, donos de seus dados, obcecados por margem de lucro real (e não métricas de vaidade) e, acima de tudo, livres. Eles entenderam que autonomia não é um luxo, é uma estratégia de defesa e ataque.

Se você ainda está confortável pagando para operar no terreno dos outros, cuidado: o inverno chega para todos os inquilinos. Mas para os donos da terra, para os soberanos de suas operações, o futuro nunca foi tão promissor. A pergunta não é se você vai migrar para o modelo independente, mas se vai fazer isso enquanto ainda tem caixa para investir na sua liberdade, ou vai esperar até que o algoritmo decida que o seu negócio não é mais necessário. A escolha, como sempre, é sua. A pílula azul da conveniência cara, ou a pílula vermelha da responsabilidade lucrativa? Bem-vindo ao mundo real.

(*) CEO da Digital Manager Guru.

Foguete de Musk quase derruba aviões de passageiros

Em meados de janeiro de 2025, a SpaceX admitiu que um protótipo de sua gigantesca nave Starship havia "passado por uma rápida desmontagem não programada durante a ascensão"; foi uma forma irônica de reconhecer que o foguete explodiu em pleno voo.

Vivaldo José Breternitz (*)

Vídeos que circularam nas redes sociais mostraram destroços incandescentes cruzando o céu noturno sobre o arquipélago Turks e Caicos, no Caribe, em um espetáculo que lembrava cenas de ficção científica. Moradores das ilhas encontraram pedaços de borracha queimada e fragmentos do foguete espalhados pelas praias.

"O sucesso é incerto, mas o entretenimento é garantido!", escreveu na época, sempre com ironia, Elon Musk, o chefe da SpaceX.

No final de 2025, documentos obtidos pelo Wall Street Journal junto à Administração Federal de Aviação (FAA) revelaram que três aeronaves, um voo da JetBlue, outro da Iberia e um jato particular, transportando ao todo 450 pessoas, estiveram em perigo muito maior do que SpaceX e autoridades admitiram na época.

Segundo os relatórios, controladores de tráfego aéreo tiveram de agir rapidamente para afastar os aviões da área de destroços, o que aumentou muito seu ritmo de trabalho e configurou um "risco extremo de segurança". Um deles relatou: "Houve um lançamento de foguete, aparentemente ele explodiu e há destroços entre nós e Miami, cobrindo praticamente todo o espaço aéreo. Preciso manter todas as aeronaves longe dessa área".



SpaceX-imagery_de_Pixabay_CANVA

Os documentos indicam que a SpaceX não acionou a linha direta oficial da FAA para informar a explosão, como exigem os protocolos. As zonas de exclusão aérea foram ativadas quatro minutos após a perda de contato com o veículo, mas a confirmação oficial só veio 15 minutos depois.

Em resposta, a empresa negou que tenha havido risco, em comunicado publicado na rede social X, de Musk. "Mais uma história enganosa", escreveu Musk, acusando jornalistas de terem recebido informações "incompletas e tendenciosas de detratores". A SpaceX afirmou estar comprometida com o uso responsável do espaço aéreo e com a segurança pública.

Enquanto isso, a SpaceX segue com o programa Starship, que já resultou em mais de uma dezena de explosões. O teste mais recente, realizado em 13 de outubro último, terminou com o foguete caindo sem danos no Oceano Índico. Uma nova versão, ainda mais potente, deve ser lançada em breve.

A prepotência de Elon Musk, não só no caso do programa Starship, mas também com seus Teslas, pode acabar gerando grandes tragédias.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas - vjntiz@gmail.com.

Guia prático de como manter seus eletrônicos seguros

Em um mundo em que a tecnologia está em cada gesto, cuidar dos eletrônicos é cuidar do próprio cotidiano. O celular virou o principal canal de comunicação e trabalho, a TV concentra o lazer da casa, e o notebook é o centro da produtividade. No entanto, quanto mais dependentes nos tornamos desses aparelhos, mais esquecemos que eles são bens frágeis. Manter os dispositivos seguros é uma forma de proteger não apenas o investimento financeiro, mas a rotina e a memória que eles carregam.

A segurança começa nos pequenos hábitos. Usar capas e películas de qualidade, evitar deixá-los expostos ao sol ou próximos à água, e limpá-los com regularidade são atitudes simples, mas eficazes. O cuidado com o ambiente também conta: tomadas sobrecarregadas, superfícies instáveis e armazenamento inadequado estão entre as principais causas de danos domésticos. No caso das TVs, por exemplo, é importante garantir boa ventilação para evitar superaquecimento e, quando possível, usar suportes fixos de parede para reduzir o risco de quedas acidentais.

Mas a proteção física é apenas uma parte da equação. Em tempos de conectividade constante, proteger seus aparelhos também significa proteger seus dados. Manter sistemas e aplicativos atualizados, usar senhas fortes e ativar autenticação em duas etapas são medidas eficazes. Uma invasão



Monkey_Business-Images_CANVA

ou roubo de dados pode causar prejuízos muito maiores do que uma tela trincada. Da mesma forma, armazenar informações sensíveis em locais seguros e fazer backups regulares são hábitos que reduzem significativamente os riscos de perda.

Ainda assim, imprevistos acontecem. Um descuido, uma queda, um furto ou uma falha elétrica podem colocar em risco equipamentos que custam caro e são indispensáveis no dia a dia. É aí que entra a importância de contar com uma boa cobertura, que vai muito além da garantia de fábrica. Ter um seguro ou plano de assistência para seus eletrônicos é garantir tranquilidade e continuidade, evitando que

um problema momentâneo se transforme em um prejuízo permanente.

No fim, proteger seus eletrônicos é proteger sua vida digital. É assumir que cada aparelho carrega conexões, lembranças e responsabilidades. Adotar hábitos de cuidado e investir em uma proteção adequada é um gesto de consciência e valorização do que realmente importa: a segurança e a tranquilidade de continuar conectado ao que faz parte da sua rotina pessoal e profissional.

(Fonte: *Tatiany Martins é vice-presidente da Pitzi, insurtech brasileira especializada na proteção de eletrônicos em parceria com varejistas e fabricantes - E-mail: pitzi@nbpress.com.br)

News @ TI

ricardosouza@netjen.com.br

QR Code lidera a adoção de pagamentos digitais na América Latina

O QR Code consolidou-se como o principal formato de pagamento digital na América Latina, superando carteiras digitais, pagamentos por aproximação e outras soluções emergentes. É o que revela a 7ª edi-

ção da pesquisa Pulso - O futuro dos pagamentos digitais na América Latina, realizada pela Topaz, empresa do Grupo Stefanini especializada em soluções financeiras digitais, em colaboração com a Celent, referência global em pesquisa e consultoria para o setor financeiro, com 1.023 líderes de instituições financeiras em 20 países da região.

Empresas & Negócios José Hamilton Mancuso (1936/2017)

Editorias: Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); Ciência/Tecnologia: Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); Livros: Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioph.com.br); Comercial: comercial@netjen.com.br; Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.

Laurinda Machado Lobato (1941-2021)

Webmaster/TI: Fabio Nader; Editoração Eletrônica: Ricardo Souza. Revisão: Maria Cecília Camargo; Serviço informativo: Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

ISSN 2595-8410

Responsável: Lilian Mancuso

Jornal Empresas & Negócios Ltda

Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 - Vila Mariana - São Paulo - SP - CEP.: 04128-080

Telefone: (11) 3106-4171 - E-mail: (netjen@netjen.com.br)

Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90

JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)

Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.