



## A Outra Sala

Ana Luisa Winckler

## Ninguém surtou ainda. Mas o retrovisor já voou

Tem uma coisa estranha acontecendo.

As pessoas estão brigando no trânsito como quem defende o último gole de água do planeta

Discussão de condomínio virou UFC emocional.

Fila de mercado parece experimento social de privação de sono.

E bastam cinco minutos em qualquer rede social para perceber que tem gente digitando como se estivesse possuía por um coach motivacional e um demônio da Renascença ao mesmo tempo.

A pergunta não é mais: "Por que as pessoas estão tão estressadas?"

A pergunta agora é: por que estamos fingindo surpresa?

Porque talvez o problema não seja exatamente a agressividade.

Talvez seja a combinação explosiva entre:

- Exaustão
- Hiperestimulação
- Solidão emocional
- Medo econômico
- Dopamina infinita

e adultos que nunca aprenderam a regular frustração sem transformar tudo em guerra.

A neurociência já mostra há anos que cérebros em estado constante de ameaça reduzem capacidade de empatia, escuta, interpretação racional e controle inibitório. Traduzindo para o português do cotidiano: o cérebro cansado vira um péssimo diretor de recursos humanos da própria vida.

E nós criamos uma sociedade inteira baseada em excesso.

- Excesso de estímulo.
- Excesso de cobrança.
- Excesso de opinião.
- Excesso de comparação.
- Excesso de alerta.

É gente acordando cansada e dormindo culpada.

No meio disso tudo, fomos nos tornando perigosamente reativos.

Não é coincidência que figuras públicas estejam cada vez mais agressivas.

Nem que ambientes corporativos estejam mais hostis.

Nem que líderes estejam respondendo pressão com brutalidade elegante em PowerPoint colorido.

Tem executivo chamando desregulação emocional de "perfil acelerado".

Tem empresa chamando burnout de "momento desafiador". Tem adulto emocionalmente analfabeto ocupando cargo estratégico e decidindo o clima psicológico de equipes inteiras.

E talvez essa seja uma das partes mais preocupantes: normalizamos níveis absurdos de irritação.

- A pessoa explode por uma vaga.
- Humilha alguém numa reunião.
- Desconta no garçom.
- Ataca desconhecidos online.
- E depois diz: "Desculpa, eu tô estressado."

Como se estresse fosse um passe VIP para a desumanização.

Não é.

Cansaço explica comportamento. Não absolve.

E existe outra camada mais silenciosa nisso tudo: a romantização da hiperfuncionalidade.

Tem gente funcionando tão no limite que começou a achar normal:

- esquecer o que sente
- responder atravessado
- viver em estado de urgência
- sentir raiva constante
- perder prazer nas coisas simples
- achar que descanso é prêmio por sobrevivência

O problema é que corpos cansados não fazem só pessoas cansadas.

Fazem sociedades impulsivas.

E sociedades impulsivas começam a perder algo muito perigoso: a capacidade de simbolizar.

- Tudo vira ataque.
- Tudo vira ameaça.
- Tudo vira "eu contra você".

É como se o mundo inteiro estivesse tentando resolver dor emocional no modo comentário de internet.

Talvez por isso tanta gente esteja vivendo como uma panela de pressão com diploma, CPF e crachá.

- Funciona.
- Produz.
- Entrega.
- Mas basta um arranhão no ego e o retrovisor voa.

A verdade inconveniente é que saúde mental nunca foi apenas sobre bem-estar individual.

- Ela sempre foi uma questão social.
- Organizacional.
- Cultural.
- Política.

Porque pessoas emocionalmente esgotadas não constroem relações saudáveis. Constroem campos minados com Wi-Fi.

E talvez esteja na hora de admitir: não estamos vendo apenas uma crise de estresse.

Estamos vendo uma crise coletiva de regulação humana.

(\*) - Psicóloga por formação e inconformada por vocação. Há mais de 25 anos atuando na transformação de culturas organizacionais, desenvolvimento de lideranças e reinvenção de modelos que aproximem empresas das pessoas — e não o contrário. Já esteve à frente de áreas estratégicas de RH em grandes corporações nacionais e multinacionais, do chão de fábrica ao boardroom, do Norte ao Sul do Brasil.

## Empresas reduzem erros e aceleram operações com IA no comércio exterior

Tecnologia substitui tarefas manuais, melhora controle regulatório e muda a forma como importadores e exportadores operam no Brasil

Estudos da McKinsey indicam que a automação de processos pode reduzir custos operacionais em até 30%, especialmente em atividades repetitivas e baseadas em dados, como as que predominam no comércio exterior. No Brasil, dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC) mostram que o país movimenta mais de US\$240 bilhões por ano em importações, com alto nível de complexidade documental e regulatória.

Esse volume tem acelerado a adoção de inteligência artificial para reduzir erros, automatizar rotinas e reforçar o compliance nas operações internacionais.

Ronaldo Felix, sócio e Diretor de Operações da Saygo Group, com mais de 21 anos de experiência em operações, logística, distribuição, prevenção de perdas e gestão de dados, afirma que a transformação já está em curso dentro das empresas. "O comércio exterior sempre foi intensivo em burocracia e preenchimento manual. A inteligência artificial muda esse jogo ao transformar dados dispersos em decisões estruturadas e auditáveis", diz.

A mudança começa pela forma como as informações são tratadas ao longo da operação. Documentos como invoices, packing lists e declarações aduaneiras passam a ser integrados automaticamente em sistemas inteligentes, reduzindo erros humanos e retrabalho. "Erro documental não é só um problema operacional, é risco financeiro e regulatório. Quando a IA entra, ela antecipa inconsistências antes que elas virem prejuízo", afirma.

O impacto é ainda mais relevante no compliance, área pressionada por exigências internacionais cada vez mais rigorosas. A União Europeia, por exemplo, avança com mecanismos como o CBAM, que amplia a necessidade de rastreabilidade e controle de dados nas cadeias produtivas.

Nos Estados Unidos, o reforço de controles aduaneiros e exigências



Ronaldo Felix

documentais também eleva o nível de fiscalização. "Compliance não pode mais ser corretivo. Ele precisa ser preventivo, e isso só é possível com tecnologia que cruza dados continuamente", explica.

Esse avanço tecnológico acompanha a necessidade de escala sem aumento proporcional de equipe. Plataformas que centralizam dados logísticos, financeiros e regulatórios permitem decisões mais rápidas e maior previsibilidade. "A empresa deixa de operar no escuro. Ela passa a ter visibilidade da operação inteira, do câmbio ao desembarque, com alertas e indicadores em tempo real", diz.

Na prática, a implementação da inteligência artificial no comércio exterior passa por etapas estruturais. O primeiro movimento é organizar a base de dados, garantindo consistência das informações que alimentam os sistemas. Em seguida, a integração entre áreas se torna decisiva, conectando logística, financeiro e compliance em um único fluxo operacional. "Não adianta automatizar uma parte e manter o restante desconectado. O ganho real vem da visão integrada", afirma.

A escolha de parceiros especializados também influencia diretamente o resultado. Empresas que combinam tecnologia com conhecimento operacional tendem a entregar maior eficiência e menor risco. "Contratar tecnologia sem entendimento técnico pode gerar mais problema do que solução. É fundamental ter apoio de quem conhece a operação na prática", alerta.

Apesar dos ganhos, a automação exige atenção. A dependência total de sistemas sem supervisão pode ampliar riscos, especialmente em operações mais complexas ou sujeitas a mudanças regulatórias frequentes. Por isso, a recomendação é manter uma camada de análise humana sobre os processos automatizados. "A IA potencializa a operação, mas não substitui a estratégia. O erro é delegar tudo sem critério", afirma.

Outro desafio está na adaptação das equipes. A introdução de novas tecnologias altera rotinas e exige capacitação contínua. Segundo levantamento da Deloitte, empresas que investem em treinamento para adoção de tecnologias digitais têm maior taxa de sucesso na implementação e capturam mais valor dos sistemas. "A tecnologia só funciona quando as pessoas sabem usar. Treinar o time e ajustar processos internos faz parte da implementação", diz.

Para Ronaldo, a inteligência artificial deve se consolidar como padrão no comércio exterior nos próximos anos, impulsionada pela pressão por eficiência e pelo aumento das exigências regulatórias. "Quem continuar operando de forma manual vai perder competitividade. O comércio exterior está migrando para um modelo mais inteligente, onde dado e automação são ativos centrais", conclui.

No curto prazo, empresas que avançarem nessa direção tendem a reduzir custos invisíveis, aumentar a segurança das operações e ampliar a capacidade de crescimento com previsibilidade, em um ambiente mais exigente e orientado por dados. - Fonte e mais informações, visite o site: (<https://www.saygogroup.com.br/>).

## Precatórios: especialista alerta para cuidados na hora de vender o crédito

Cessão do valor exige atenção à segurança jurídica da operação. Antecipar o recebimento de precatórios, dívidas que a União, estados ou municípios têm com pessoas físicas ou empresas, reconhecidas pela Justiça após o fim de uma ação judicial, tem sido uma saída cada vez mais procurada para credores que preferem acessar os recursos antes do prazo oficial de pagamento pelo poder público.

"Em um momento em que o país soma 82,8 milhões de inadimplentes, o equivalente a 50,5% da população adulta segundo levantamento da Serasa, transformar um valor futuro em liquidez imediata passou a fazer parte do planejamento financeiro de muitos credores, seja para reorganização patrimonial, investimentos ou necessidades de curto prazo", comenta André Sana, advogado e cofundador da Precato.

Contudo, é preciso entender exatamente quais são as condições do negócio e escolher empresas que trabalhem de forma transparente e segura, explica o executivo, que listou quatro pontos de atenção para quem pretende vender um precatório.

• **Verifique a documentação e sua validação jurídica** - Toda a operação precisa ser formalizada.

Os documentos básicos, como RG, CPF, comprovantes bancários e de endereço, são apenas o início. Além deles, a confirmação do estado civil é essencial, pois, em casos de comunhão de bens, o cônjuge pode ter direito sobre o valor negociado, o que evita contestação judicial futuramente.

"Muitos problemas acontecem justamente quando a negociação é feita sem conferência adequada dos documentos ou sem análise jurídica do processo, principalmente em operações feitas às pressas ou sem transparência", diz Sana.

• **Exija clareza na proposta** - O credor deve acompanhar todas as etapas da negociação, receber cálculos detalhados da proposta e, sempre que possível, envolver seu advogado. Este, por sua vez, também possui honorários para receber e deve ter sua parte resguardada, inclusive em casos de venda do precatório.

Em operações bem estruturadas, o pagamento acontece de forma rápida, geralmente em até um dia útil após a assinatura. É importante que a empresa compradora siga disponível para esclarecer dúvidas e oferecer suporte mesmo após a conclusão da operação.

• **Tenha cuidado com ofertas fora do padrão** - Propostas de pagamento imediato sem análise ou contrato formal são um dos principais sinais de alerta. Existe ainda um segundo tipo de risco, mais difícil de perceber. São empresas reais, mas que apresentam condições pouco claras. "Elas não cometem ilegalidade, porém se aproveitam de 'juridiquês', cláusulas ocultas ou formatos que parecem venda, mas que na verdade funcionam como empréstimos", diz Sana. Por isso, é fundamental ler cada item da proposta com atenção e verificar avaliações externas da empresa, como Reclame Aqui e Google.

• **Processo deve ser oficial, com e-notariado** - O processo correto é feito via e-notariado (plataforma digital oficial de cartórios no Brasil), garantindo que a operação de venda seja formal e totalmente válida. Esse procedimento reforça a segurança jurídica da negociação e dá ao credor a certeza de que todo o processo foi concluído de forma idônea. "O mais importante é que o credor tenha clareza sobre todas as etapas da negociação e segurança sobre o que está sendo contratado", conclui Sana. - Fonte e outras informações: (<https://precatório.com.br/por-que-antecipar/>).