



A computação quântica é o novo risco do presente

Fabiano Nagamatsu (*)

Até poucos anos atrás, o debate sobre computação quântica girava em torno de quando essa tecnologia se tornaria viável. Agora, a discussão mudou

O foco está em como se proteger. Isso acontece porque avanços recentes aceleraram o desenvolvimento de sistemas quânticos, reduzindo o tempo estimado para que eles consigam comprometer a criptografia atual, base de praticamente toda a segurança digital moderna.

Hoje, grande parte da internet depende de algoritmos como RSA e ECC para proteger dados, transações financeiras e comunicações. Esses métodos são considerados seguros porque computadores tradicionais não conseguem resolver certos cálculos em tempo viável. No entanto, a computação quântica altera esse cenário de forma radical. Segundo o Instituto Nacional de Padrões e Tecnologia dos Estados Unidos (NIST), um computador quântico suficientemente avançado poderá quebrar esses sistemas usando o algoritmo de Shor, tornando vulneráveis redes inteiras de comunicação e armazenamento de dados.

O risco não é apenas teórico. Um relatório recente da consultoria McKinsey aponta que a computação quântica pode gerar impacto econômico de até US\$ 1,3 trilhão até 2035, impulsionando setores como farmacêutico, financeiro e logístico, mas também criando novas superfícies de risco cibernético. Ao mesmo tempo, a IBM e o Google já demonstraram avanços significativos no número de qubits e na estabilidade de seus sistemas, aproximando o mercado de aplicações práticas.

Além disso, especialistas alertam para um problema imediato conhecido como “harvest now, decrypt later”. De acordo com o Fórum Econômico Mundial, agentes mal-intencionados já podem coletar dados criptografados hoje com a intenção de descriptografá-los no futuro, quando a tecnologia quântica estiver madura. Isso significa que informações sensíveis armazenadas agora já estão potencialmente comprometidas, mesmo que a quebra efetiva da criptografia ainda não seja possível.

Outro dado relevante vem do Gartner, que estima que até 2027 cerca de 20% das organizações globais terão implementado estratégias formais de criptografia pós-quântica. Esse movimento reforça a percepção de que o risco deixou de ser hipotético e passou a exigir ação imediata. Nesse contexto, 2026 surge como um ponto crítico para que empresas iniciem a transição e evitem vulnerabilidades futuras.

A corrida global pela criptografia pós-quântica

Diante desse cenário, governos e empresas já começaram a se movimentar. O NIST lidera um processo global de padronização de algoritmos resistentes a ataques quânticos e já selecionou os primeiros modelos considerados seguros para uso futuro. Esses novos padrões buscam substituir os sistemas atuais antes que eles se tornem obsoletos.

Ao mesmo tempo, grandes organizações adotam abordagens híbridas, combinando criptografia tradicional com soluções pós-quânticas. Essa estratégia permite uma transição gradual, reduzindo riscos enquanto a tecnologia evolui. Segundo a Deloitte, mais de 50% das empresas globais ainda não possuem um plano estruturado para lidar com a computação quântica, o que aumenta a exposição ao risco nos próximos anos.

Essa lacuna revela um ponto crítico. A maioria das organizações ainda subestima a velocidade dessa transformação. Enquanto algumas avançam na adaptação, outras permanecem inertes, criando um desequilíbrio competitivo. Empresas que se antecipam tendem a proteger melhor seus dados e operações, enquanto aquelas que atrasam a transição podem enfrentar impactos significativos.

Desse modo, a computação quântica não é mais um tema de longo prazo. Ela já influencia decisões no presente e redefine os padrões de segurança digital. Em um mundo onde dados são ativos estratégicos, ignorar essa transformação significa assumir um risco crescente. Quem age agora protege não apenas informações, mas o próprio futuro do negócio.

(*) CEO da Moove Hub Technology, holding de impacto em educação, tecnologia e investimentos, criada para desenvolver pessoas, negócios e ecossistemas em um mundo em constante transformação. – E-mail: moovehub@nbpress.com.br

Feriados de 2026 encurtam o ano comercial e podem turbinar bares e restaurantes

Com menos dias úteis no calendário e mais oportunidades de lazer, empresas revisam metas enquanto operações preparadas do food service podem ampliar vendas, fluxo e fidelização

O calendário de 2026 terá dez feriados nacionais previstos no Brasil, além de pontos facultativos que costumam reduzir a quantidade de dias úteis ao longo do ano. Para setores dependentes da rotina corporativa, como indústria, serviços administrativos e operações B2B, a agenda mais fragmentada pressiona produtividade, prazos e metas comerciais. Para bares e restaurantes, porém, a mesma configuração pode representar aumento de fluxo, maior ticket médio e novas oportunidades de receita.

Dados do IBGE mostram que a alimentação fora do lar segue relevante no orçamento das famílias brasileiras, enquanto levantamentos recorrentes da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes indicam avanço de movimento em feriados prolongados, sobretudo em capitais, polos turísticos e regiões com forte vida noturna.

Athos Vilarins, CEO do Grupo Alpha, empresa especializada em marketing e vendas para restaurantes, afirma que muitos empresários ainda analisam o feriado de forma equivocada. “Quem enxerga essas datas apenas como pausa operacional perde uma chance real de faturamento. O consumidor muda a rotina, sai mais de casa e decide com rapidez onde vai gastar”, diz.

Gustavo de Oliveira, especialista em desenvolvimento comercial e fundador do Grupo Alpha, destaca que aumentara demanda sem estru-



tura tende a virar problema. “Mais público sem preparo gera filas, atraso, desperdício e avaliações negativas. O aumento de movimento precisa vir acompanhado de gestão, equipe treinada e operação organizada”, afirma.

Na prática, negócios preparados costumam capturar ganhos em várias frentes. O giro de mesas aumenta, o delivery cresce em horários de pico e vendas adicionais de bebidas, sobremesas e combos promocionais se tornam mais frequentes. Já operações improvisadas podem perder margem com compras emergenciais, falhas logísticas e atendimento abaixo do esperado.

Segundo Athos, a antecipação é decisiva. “Quem comunica antes ocupa espaço na decisão do cliente. Campanhas locais, reservas antecipadas e presença digital ativa aumentam a chance de converter intenção em consumo.”

Para Gustavo, o calendário precisa ser tratado como ferramenta anual de crescimento. “O empresário deve

mapear janeiro a dezembro, cruzando feriados, eventos regionais, sazonalidade e grandes datas. Quando faz isso, deixa de reagir ao movimento e passa a construir previsibilidade”, afirma.

Outro vetor importante será a Copa do Mundo de 2026, que tende a movimentar bares e restaurantes em jogos de maior audiência. Casas com estrutura para transmissão, promoções temáticas e operação reforçada podem transformar partidas em novos picos de faturamento.

Além do ganho imediato, os feriados também funcionam como porta de entrada para recorrência. Clientes conquistados em datas de grande movimento podem retornar depois, desde que exista relacionamento ativo, ofertas segmentadas e boa experiência.

Os especialistas apontam cinco medidas para transformar feriados em lucro

Com previsibilidade de datas ao longo do ano, bares e restaurantes conseguem

se preparar melhor quando unem gestão, marketing e operação.

- Montar calendário promocional anual
- Planejar ações para cada feriado ajuda a negociar compras, organizar escalas e divulgar campanhas com antecedência.
- Ajustar estoque com base em histórico
- Analisar vendas passadas, clima e perfil de público reduz desperdício e evita falta de itens estratégicos.
- Reforçar atendimento nos dias críticos
- Equipe dimensionada e processos claros diminuem filas, atrasos e reclamações.
- Integrar salão e delivery
- Picos de demanda costumam atingir os dois canais ao mesmo tempo. Operação separada evita gargalos.
- Capturar dados do cliente
- WhatsApp, CRM e programas de fidelidade ajudam a transformar visita pontual em retorno recorrente.

Para o Grupo Alpha, 2026 tende a ampliar a distância entre empresas que planejam e negócios que apenas reagem ao calendário. “O feriado premia quem trabalha com método. Quem improvisa pode vender em um dia, mas perde a chance de crescer no ano inteiro”, conclui Athos.

Desenrola Brasil: quando fazer um acordo de dívidas vale a pena

Programa amplia renegociação com descontos e juros menores, mas acordo exige planejamento financeiro para funcionar.

O Desenrola Brasil voltou ao centro das discussões sobre endividamento no país ao ampliar as possibilidades de renegociação para famílias, estudantes, aposentados, pensionistas e pequenos negócios. O programa atende pessoas com renda de até cinco salários mínimos (R\$ 8.105) e contempla dívidas contratadas até 31 de janeiro de 2026, com atraso entre 90 dias e dois anos, especialmente nas modalidades de cartão de crédito, cheque especial e crédito pessoal.

Entre as condições anunciadas estão descontos de até 90%, juros limitados a 1,99% ao mês, parcelamento em até 48 meses e possibilidade de uso parcial do FGTS em alguns casos. A iniciativa surge em um momento em que o país registra recordes de endividamento. Segundo o Mapa da Inadimplência da Serasa, o Brasil atingiu 81,7 milhões de inadimplentes em fevereiro de 2026, maior número da série histórica.

Segundo Lucas Sharau, planejador financeiro CFP® e sócio da iHUB Investimentos, o programa pode representar uma alternativa relevante para consumidores com débitos de alto

custo. “O lado positivo é claro: para quem está preso em dívidas caras, o programa pode transformar uma situação praticamente impagável em um compromisso organizado, com parcela previsível e custo menor”, afirma.

Apesar disso, ele ressalta que renegociar não significa resolver automaticamente o problema financeiro. Muitas pessoas fecham acordos sem avaliar se a nova parcela realmente cabe no orçamento, o que pode gerar um novo ciclo de inadimplência nos meses seguintes. “Renegociar não significa aumento de renda. Trata-se apenas de substituir uma dívida ruim por outra, potencialmente mais favorável”, explica Sharau.

Outro erro comum é considerar apenas o percentual de desconto oferecido. Isso porque muitas cobranças acumulam juros, multas e encargos ao longo do tempo, o que pode inflar artificialmente o valor original da cobrança. Um desconto de 80% pode parecer atrativo, mas é fundamental avaliar sobre qual base esse abatimento está sendo aplicado.

Embora reduzam o valor mensal, prazos de pagamento muito longos podem comprometer a renda do consumidor por vários anos. “Pode ocorrer um desconto na parcela, mas o número de prestações pode aumentar drasticamente”, alerta o especialista.

Além das condições do acordo, a reorganização financeira continua sendo essencial para evitar novos débitos. Entre as recomendações estão montar um orçamento realista, reduzir limites de crédito que estimularam o endividamento e criar uma reserva de emergência, mesmo que pequena. “Ter limite disponível não significa ter renda disponível”, ressalta Sharau.

O uso do FGTS também exige cautela. O programa prevê a utilização de até 20% do saldo da conta para pagamento parcial ou integral dos débitos. No entanto, o especialista lembra que o FGTS funciona como uma proteção financeira em momentos de emergência, como desemprego ou perda de renda.

Outro ponto de atenção envolve os golpes financeiros durante os períodos de renegociação em massa. Os consumidores devem utilizar apenas canais oficiais para evitar boletos falsos, links fraudulentos e propostas irregulares.

Na avaliação do especialista, embora exista maior discussão sobre educação financeira no país, o alto número de inadimplentes mostra que o problema ainda é estrutural. “A renegociação resolve o estoque da dívida. A consciência financeira resolve o fluxo. Sem resolver o fluxo, o estoque volta a crescer após uma breve melhora”, conclui Sharau.