

Viajar depois dos 60 é uma forma de manter a independência

“Viajar para eles vai muito além do lazer, é uma questão de necessidade”

Uma pesquisa inédita, idealizada por Ana Carolina Kuwabara, fundadora do Expo Fórum de Turismo 60+, e realizada pela Data8 com o apoio do Ministério do Turismo mediu o potencial de consumo dos mais velhos no turismo brasileiro e chegou à conclusão de que os viajantes maduros desejam cair na estrada para se sentirem mais livres. “Viajar para eles vai muito além do lazer, é uma questão de necessidade”, comenta Ana.



Ana Carolina Kuwabara, idealizadora do Expo Fórum de Turismo 60+ que este ano chega à sua quarta edição

O levantamento mostra que, para 61% dos entrevistados, viajar após os 60 anos é uma forma de manter a independência. Para tanto, a esmagadora maioria (96%) não usa dinheiro de filhos ou outros parentes quando estão viajando. Eles gostam de ser responsáveis por arcar com seus próprios custos durante as viagens.

O público maduro não economiza para conseguir essa sensação de autonomia: 34% dos turistas com 60 anos ou mais gastam mais do que R\$ 10 mil por ano em suas viagens. O estudo também revela que 52% desse público realiza pelo menos três viagens anuais, indicando

uma rotina consistente de deslocamentos motivados pelo lazer.

Quase metade (48%) utiliza plataformas, aplicativos e ferramentas digitais para pesquisar destinos e viagens, enquanto 68% já fecham compras online sozinhos ou com ajuda da família, demonstrando um grau de digitalização maior do que muitos estereótipos associados ao envelhecimento sugerem.

Apesar de família e amigos (69%) seguirem como as principais influências na escolha dos destinos, as redes sociais e os influen-

ciadores digitais (15%) vêm ganhando espaço entre os mais velhos. Uma parcela semelhante (16%) prefere fechar tudo online com a agência e não faz questão do atendimento presencial.

A pesquisa revela ainda que, embora tenham flexibilidade maior com datas e possam escolher viajar fora da temporada (87%), quem está nessa faixa etária não quer mais ficar preso a roteiros pré-definidos, mas sempre mantendo a segurança.

Entender esses hábitos se torna uma questão muito importante para a área de

turismo e serviços, uma vez que o Brasil está envelhecendo a olhos vistos. Em 2050, o país será a sexta nação mais velha do mundo, com 61 milhões de pessoas (28% da população) nessa faixa etária, assumindo protagonismo entre os mercados que oferecerão mais oportunidades de negócios. Estima-se que o consumo dos 60+ salte do R\$ 1,8 trilhão atual para mais que o dobro (R\$ 3,8 trilhões) em 2044.

“É nítido, a partir desses números, que temos muitas oportunidades de expandir o turismo no Brasil com a valorização desse consumidor mais velho, com mais tempo para aproveitar a vida em viagens e outras formas de divertimento. O problema é que a maior parte da rede de serviços ligada ao turismo não está preparada para essa oportunidade”, avalia Ana.

Os dados foram apresentados em São Paulo, no IV Expo Fórum de Turismo 60+, evento anual que tem se dedicado ao tema do envelhecimento. A pesquisa ouviu em todo o país mais de mil pessoas que já ultrapassaram os 60 anos.

O valor do tempo: a história de uma família que aprendeu a pescar memórias

Alexandre Fernandes (*)

Há histórias que nascem sem a pretensão de virar negócio. E, talvez por isso mesmo, carreguem uma força tão genuína. A nossa começou assim, quase por acaso, dentro de casa

Meu pai, fotógrafo por profissão e colecionador por paixão, começou a comprar e guardar pequenos objetos: santinhos, peças antigas, fragmentos de memória. Minha mãe, com a lucidez prática de quem enxerga o futuro antes dos outros, brincou que ele acabaria virando um acumulador. Foi ela quem sugeriu: por que não vender?

Assim nasceram os Pescadores de Relíquias

O que era um gesto doméstico, quase íntimo, logo encontrou eco em outras pessoas. Porque o que meu pai colecionava não eram apenas objetos, e, sim, histórias. E histórias, quando compartilhadas, criam vínculos. O antiquário cresceu, ganhou forma, atravessou gerações. Hoje, somos nós, os quatro irmãos, que tocamos o negócio ao lado dos nossos pais. Não foi um plano traçado com rigor; foi uma construção orgânica. À medida que a empresa se expandia, cada um de nós foi chegando, ocupando seu lugar, entendendo seu papel. E crescemos.

Crescemos em afeto, em propósito, e também em números. Em apenas três anos, vimos o negócio se transformar. E, neste ano, em apenas quatro meses, já quase alcançamos o dobro de todo o faturamento de 2025. Recentemente, demos mais um passo importante: adquirimos um terreno de aproximadamente R\$ 500 mil para expandir ainda mais esse sonho que começou dentro de casa, entre caixas e memórias.

Mas talvez o que mais nos surpreenda não seja o crescimento financeiro. Criamos, sem perceber, um mundo à parte, um mundo mais humano.

As vendas acontecem pelo WhatsApp, duas vezes por dia. Mas reduzir isso a “vendas” seria simplificar demais. O que acontece ali é encontro. Conversa. Troca. A experiência de comprar nos Pescadores de Relíquias passa inevi-

tavelmente pela relação. A gente fala, escuta, ri junto. Aos poucos, os clientes deixam de ser clientes, tornam-se próximos. Em muitos casos, amigos.

Já recebemos relatos que nos atravessam profundamente. Pessoas que estavam enfrentando a depressão, que tinham perdido alguém querido, que se sentiam sozinhas. E que, ao participar do grupo, encontraram algum tipo de acolhimento. Não é sobre o objeto em si, embora ele seja importante. É sobre o que ele carrega: memória, afeto, continuidade.

Cada peça tem uma história. Algumas, inclusive, poderiam estar em museus. Outras são mais silenciosas, mas não menos potentes: lembram a xícara da avó, o broche da mãe, o móvel da infância. São objetos que funcionam como pontes, entre tempos, entre pessoas, entre sentimentos.

Talvez seja por isso que o universo dos antigos esteja vivendo um momento tão forte. Em um mundo acelerado, em que tudo é descartável e imediato, o antigo oferece permanência. Oferece raiz. Há uma busca crescente por aquilo que já provou seu valor ao longo do tempo. E, mais do que isso, há um desejo de pertencimento, de se reconectar com algo que faça sentido. Nos antiquários, nada é apenas “coisa”. Tudo é narrativa.

E, nesse processo, também nós nos transformamos. Para mim, pessoalmente, há uma realização difícil de traduzir. Fazer parte de algo que nasceu do desejo simples do meu pai e que hoje impacta tantas pessoas é um privilégio. Não é apenas dar continuidade a um negócio. Sentimos que estamos cuidando de um legado. E, também, criando novos.

Lembro quando comemoramos os primeiros R\$ 10 mil em vendas. Parecia enorme. Hoje, olhando para trás, percebemos que aquele número já carregava o essencial: uma comunidade que se reconhece, que se encontra, que se importa. Os Pescadores de Relíquias nunca foram apenas sobre vender antiguidades. Tudo é sobre resgatar histórias. E, de alguma forma, ajudar as pessoas a reencontrarem as suas.

(*) Diretor do Pescadores de Relíquias.

Os riscos mais perigosos das empresas hoje não estão nos sistemas, estão nos processos invisíveis

Giovana Zanirato (*)

Os maiores riscos financeiros das empresas hoje não estão necessariamente nos sistemas, mas nos processos invisíveis que sustentam a operação no dia a dia. E é justamente nesse território que os Centros de Serviços Compartilhados (CSCs) passaram a ocupar um papel central na gestão de risco corporativo.

À medida que os CSCs concentram operações críticas como financeiro, compras, faturamento e atendimento interno, eles deixam de ser estruturas voltadas apenas à eficiência e assumem uma função estratégica na prevenção de falhas, inconsistências e fraudes. Isso acontece porque essas operações lidam com alto volume de transações, múltiplos sistemas integrados e uma cadeia complexa de interações entre áreas e terceiros, um cenário onde pequenas fragilidades podem gerar impactos relevantes.

Grande parte desses riscos não aparece de forma evidente. Eles estão na fragmentação dos processos, em integrações frágeis entre sistemas e na dependência de atividades manuais que ainda persistem mesmo em estruturas consideradas maduras. São falhas que não necessariamente surgem em relatórios tradicionais, mas que podem abrir espaço para perdas financeiras, erros operacionais e vulnerabilidades difíceis de rastrear.

Nesse contexto, a inteligência artificial ganha relevância ao ampliar a capacidade de monitoramento e análise dos processos. Mais do que

eficiência, seu principal valor está na leitura contínua de grandes volumes de dados, na identificação de padrões anômalos e na antecipação de riscos em tempo real. Ainda assim, seu uso exige maturidade. Automatizar processos sem o devido entendimento e estruturação pode apenas acelerar problemas que já existem.

Dentro dos CSCs, essa dinâmica se torna ainda mais sensível em esteiras como procure-to-pay (P2P) e order-to-cash (O2C), que impactam diretamente o fluxo financeiro das empresas. Inconsistências nesses processos podem resultar em pagamentos indevidos, fraudes, erros de faturamento ou falhas na concessão de crédito. São operações que envolvem múltiplas plataformas, ERPs e sistemas de comunicação, nem sempre totalmente integrados, o que dificulta o controle e a auditoria.

A inteligência artificial contribui ao permitir uma análise em escala e de forma contínua, reduzindo o tempo de resposta e apoiando a construção de modelos preditivos. No entanto, é importante reforçar que a tecnologia não substitui o papel humano, especialmente em decisões que envolvem julgamento, estratégia e impacto reputacional. O olhar crítico continua sendo essencial para interpretar riscos e direcionar ações.

Essa evolução também transforma o papel da auditoria dentro dos CSCs. De um modelo tradicional, baseado na análise de amostras e na atuação reativa, a auditoria passa a operar de forma cada vez mais preventiva.

Esse avanço, porém, depende diretamente da qualidade dos processos e da rastreabilidade das informações, não é possível automatizar ou auditar com eficiência aquilo que não está estruturado.

Outro desafio relevante é a forma como o compliance é implementado. Modelos excessivamente burocráticos tendem a comprometer a eficiência operacional e gerar atrito com as áreas atendidas. Por isso, ganha força o conceito de compliance invisível, em que os controles são incorporados aos processos de maneira natural, garantindo conformidade sem comprometer a fluidez das operações.

Antes de avançar em automação e inteligência artificial, é essencial que as organizações compreendam profundamente seus processos, mapeiem riscos e desenvolvam maturidade operacional. Automatizar sem esse entendimento é apenas uma forma mais rápida de escalar falhas.

O futuro dos Centros de Serviços Compartilhados passa pela combinação entre tecnologia, governança e inteligência operacional. Mais do que eficiência, o diferencial estará na capacidade de enxergar o que antes passava despercebido, porque, no cenário atual, os maiores riscos não estão no que é visível, mas justamente no que ainda não está sendo monitorado.

(*) Diretora-presidente da Associação Brasileira de Serviços Compartilhados (ABSC). Com ampla experiência em liderança e transformação de operações, atua na promoção das melhores práticas em serviços compartilhados no Brasil, impulsionando inovação, colaboração e eficiência no setor.