



Quando a conta da AWS cresce mais rápido do que o seu negócio

Thiago R. de Souza (*)

É inegável: a computação em nuvem revolucionou a forma como as empresas desenvolvem software, escalam aplicações e aceleram a inovação. Provisionar servidores deixou de levar semanas para acontecer em poucos minutos. Novos ambientes podem ser criados sob demanda, aplicações escalam automaticamente e serviços gerenciados reduzem significativamente a complexidade operacional. Mas essa facilidade trouxe um efeito colateral que começa a preocupar empresas de todos os portes: a conta da nuvem está crescendo muito mais rápido do que muitos gestores imaginam.

No Brasil, essa preocupação ganhou ainda mais relevância, pois, além do aumento no consumo de recursos computacionais, a valorização do dólar impacta diretamente os contratos dos principais provedores globais de cloud. O resultado é uma combinação que pesa no orçamento de tecnologia. O problema é que, na maioria das vezes, esse aumento não acontece por causa de um grande projeto ou de uma expansão planejada, ele surge silenciosamente.

Instâncias superdimensionadas que nunca foram revisadas, ambientes de homologação funcionando durante madrugadas e finais de semana, snapshots antigos, volumes de armazenamento esquecidos, bancos de dados ociosos, recursos criados para testes que permanecem ativos por meses e serviços contratados que já não atendem nenhuma aplicação. Isoladamente, cada um desses recursos representa um custo pequeno. Somados em dezenas de contas, múltiplos projetos e diferentes equipes, tornam-se uma despesa recorrente que muitas empresas só descobrem quando a fatura chega. É justamente nesse cenário que o FinOps se tornou uma necessidade.

Segundo o relatório State of the Cloud, da Flexera, as organizações estimam que cerca de 29% dos gastos com infraestrutura e plataformas em nuvem (IaaS e PaaS) sejam desperdiçados, principalmente por recursos ociosos, superdimensionados ou mal gerenciados. O dado demonstra que controlar custos é uma questão de eficiência operacional e competitividade.

Afinal, muitas empresas olham apenas para o total da fatura e, quando isso acontece, perdem a capacidade de entender quais aplicações, equipes ou projetos realmente estão consumindo recursos. Sem essa visibilidade, controlar custos passa a ser praticamente impossível. A própria flexibilidade da computação em nuvem contribui para esse cenário. Diferentemente da infraestrutura tradicional, em que a aquisição de novos servidores dependia de orçamento, compra e instalação, hoje qualquer desenvolvedor consegue provisionar novos recursos em poucos minutos. Essa agilidade impulsiona a inovação, mas também exige maturidade na governança.

A FinOps Foundation, principal referência mundial sobre a disciplina, organiza esse processo em três grandes fases: Inform, quando a organização conquista visibilidade sobre seus custos; Optimize, etapa voltada para identificar desperdícios e oportunidades de economia; e Operate, fase em que a gestão financeira passa a fazer parte da rotina operacional da empresa. Esse ciclo contínuo aproxima tecnologia, finanças e negócios para garantir que cada decisão sobre infraestrutura seja tomada com base em dados.

É por isso que práticas como tagging, definição de centros de custo, automação para desligamento de ambientes não produtivos, monitoramento contínuo, previsão orçamentária e alertas de consumo passaram a fazer parte da estratégia das empresas que desejam escalar de forma

sustentável.

A própria AWS disponibiliza ferramentas nativas que apoiam diretamente essa estratégia. O AWS Cost Explorer oferece visibilidade detalhada dos gastos ao longo do tempo; o AWS Budgets permite criar limites de orçamento com notificações automáticas; o AWS Compute Optimizer recomenda o redimensionamento de instâncias e outros recursos com base no uso real; o AWS Cost Anomaly Detection identifica aumentos inesperados de consumo; e o AWS Trusted Advisor aponta oportunidades de otimização, segurança e desempenho. Além disso, mecanismos de compromisso de longo prazo, como Savings Plans e Reserved Instances, possibilitam reduções significativas de custos para workloads previsíveis quando utilizados de forma estratégica.

A discussão torna-se ainda mais urgente com o avanço da inteligência artificial. Diferentemente das aplicações tradicionais, workloads de IA costumam consumir recursos computacionais muito mais caros, principalmente por dependerem de GPUs de alto desempenho. Nesse contexto, é importante distinguir dois tipos de custo: o treinamento dos modelos, que exige enorme capacidade computacional durante períodos específicos, e a inferência, responsável pela execução contínua das respostas geradas para os usuários e que tende a representar um custo recorrente conforme o uso aumenta.

Também é necessário compreender que diferentes serviços possuem modelos distintos de cobrança. Enquanto soluções como o Amazon Bedrock cobram, em muitos cenários, pelo volume de tokens processados, plataformas como o Amazon SageMaker podem cobrar pelo tempo em que as instâncias permanecem ativas. Isso significa que uma GPU ociosa, um endpoint esquecido ou uma instância superdimensionada podem gerar despesas elevadas mesmo sem entregar qualquer valor ao negócio.

Para organizações que ainda estão iniciando essa jornada, o caminho costuma seguir uma sequência lógica. O primeiro passo é conquistar visibilidade por meio de políticas obrigatórias de tagging e alocação de recursos por aplicação, projeto e centro de custo. Em seguida, vale eliminar desperdícios evidentes, como recursos ociosos, snapshots antigos, ambientes não produtivos ligados fora do horário comercial e serviços esquecidos. Depois disso, torna-se possível otimizar o dimensionamento da infraestrutura com base no consumo real. Somente quando existe previsibilidade suficiente faz sentido adotar mecanismos de compromisso de longo prazo, como Savings Plans e Reserved Instances, potencializando a economia sem renunciar à flexibilidade operacional.

Porém, muitas organizações ainda enxergam o FinOps como um programa de redução de despesas, quando, na prática, trata-se de uma disciplina de gestão que busca equilibrar inovação, desempenho e eficiência financeira, garantindo que cada recurso provisionado tenha um propósito claro e gere retorno para a empresa. Em um cenário em que cloud e inteligência artificial se consolidam como pilares estratégicos da transformação digital, controlar custos deixou de ser apenas uma responsabilidade da área financeira: tornou-se uma vantagem competitiva. Afinal, inovação também se mede pela inteligência com que as empresas administram cada real investido em cloud.

(*) Senior Cloud/DevOps Engineer com mais de 9 anos de experiência em infraestrutura corporativa, AWS Community Builder e detentor de múltiplas certificações AWS nos níveis Professional e Specialty.

Acordo para ampliar oportunidades de negócios de empresas brasileiras no mercado asiático

Memorando de Intenções estabelece cooperação institucional para conectar empresas, promover intercâmbio de conhecimento e criar novas oportunidades comerciais entre Brasil e China

O E-Commerce Brasil assinou nesta quarta-feira (29), durante o Fórum E-Commerce Brasil 2026, um Memorando de Entendimento (MOU) com a subsidiária brasileira do Centro de Serviços Econômicos e Comerciais entre a China e os Países de Língua Portuguesa e Espanhola (CECPS), organização dedicada ao desenvolvimento da cooperação econômica entre Brasil e China. A iniciativa faz parte da estratégia de ampliar a atuação internacional do ecossistema brasileiro de comércio digital e criar novas oportunidades para empresas nacionais interessadas em expandir sua presença em mercados globais.

O documento estabelece bases para uma cooperação institucional entre as organizações e prevê iniciativas como intercâmbio de delegações empresariais, realização de roadshows, produção conjunta de pesquisas e estudos de mercado, além da aproximação entre fornecedores brasileiros e empresas chinesas. O memorando servirá como base para futuros projetos



Representantes das entidades durante assinatura do Memorando de Intenções.

de cooperação entre as instituições.

Segundo Bruno Pati, CEO do E-Commerce Brasil, a assinatura representa mais um passo na evolução do papel desempenhado pela empresa dentro do ecossistema.

“O Fórum sempre foi reconhecido por reunir os principais protagonistas do comércio digital brasileiro. Agora queremos ampliar esse papel, criando conexões estruturadas que permitam às empresas brasileiras acessar novas oportunidades de negócios fora do país. Este acordo reforça nossa visão de transformar o E-Commerce

Brasil em uma plataforma permanente de geração de negócios e relacionamento internacional.”

Para Fernando Nagamine, COO do E-Commerce Brasil, a iniciativa nasce da necessidade de aproximar empresas brasileiras de mercados estratégicos.

“Nosso objetivo é criar mecanismos para que negócios nacionais encontrem parceiros, canais comerciais e oportunidades concretas de expansão internacional. Queremos facilitar esse caminho e aproximar empresas brasileiras de um dos mercados mais relevantes do mundo.”

O CECPS já apoiou empresas brasileiras na expansão para o mercado chinês, como a SleepUp, healthtech que desenvolve soluções para o diagnóstico e tratamento de distúrbios do sono, e a Galaxies, empresa especializada em pesquisa de mercado por meio de inteligência artificial e tecnologia proprietária de personas sintéticas.

Para Tian Bin, Diretor do Departamento de Serviços Econômicos e Comerciais do CECPS e CEO do IEST Group, a parceria fortalece a relação econômica entre os dois países.

“A parceria entre o CECPS e o E-Commerce Brasil representa uma ponte estratégica entre Brasil e China, e novas oportunidades para que empresas brasileiras de comércio digital acessem o mercado chinês com mais segurança”.

A expectativa é que a parceria fortaleça a presença internacional das empresas brasileiras do comércio digital e contribua para ampliar o intercâmbio de conhecimento, inovação e oportunidades comerciais entre os dois países.

Startup aposta no setor de serviços para enfrentar um dos maiores gargalos da economia brasileira

Enquanto o segmento responde por cerca de 70% do PIB nacional, a Agilizza aposta em reputação digital, gestão e empresas formalizadas para modernizar a contratação de prestadores

Responsável por cerca de 70% da atividade econômica do país, o setor de serviços continua sendo um dos principais motores da economia brasileira. Mesmo diante de oscilações mensais, o segmento encerrou 2025 com crescimento de 2,8%, registrando o quinto ano consecutivo de expansão, segundo dados da Pesquisa Mensal de Serviços (PMS), do IBGE.

Embora represente uma das maiores fatias do PIB nacional, grande parte dos serviços prestados no Brasil ainda opera de forma descentralizada, com baixa digitalização, pouca padronização e dificuldades para consumidores encontrarem profissionais confiáveis. Foi justamente para atacar essa lacuna que nasceu a Agilizza, startup que desenvolveu uma plataforma nacional para conectar clientes e empresas prestadoras de serviços por meio de um único aplicativo.

A proposta vai além de um marketplace tradicional. A plataforma reúne busca geolocalizada, reputação digital, gestão operacional e comunicação entre clientes e prestadores em um único ambiente, permitindo que toda a jornada, da solicitação do orçamento até a conclusão do serviço, aconteça de forma organizada e rastreável.

Um dos diferenciais da startup é o modelo de cadastro, enquanto as outras plataformas do segmento operam de forma mais aberta, na Agilizza apenas empresas formalizadas com CNPJ são aceitas. Segundo André Luiz Mehret, CEO da empresa, a decisão foi tomada para aumentar a segurança jurídica das operações, oferecer maior rastreabilidade nas contratações e reduzir riscos tanto para consumidores quanto para os próprios prestadores de serviço.

“O mercado de prestação de serviços ainda é extremamente pulverizado. Em muitos casos, o consumidor depende de indicações informais para encontrar um encanador, faxineiro, pedreiro ou qualquer outro profissional de confiança. Nossa proposta é utilizar tecnologia para organizar esse ecossistema, oferecendo mais segurança para quem contrata e mais oportunidades para empresas que prestam serviços de reformas, serviços gerais e manutenção”, afirma André.

Outro destaque da plataforma é que ela permite que o usuário localize empresas próximas em um raio aproximado de até 70 quilômetros. Os resultados são organizados com base em critérios como localização, avaliações de clientes, reputação e histórico de serviços realizados.



Após selecionar a empresa, o consumidor pode solicitar um orçamento diretamente pelo aplicativo. Toda a negociação acontece em um chat interno, onde ficam registrados valores, prazos e condições acordadas entre as partes. Depois da aprovação, a plataforma acompanha a execução da ordem de serviço, criando um histórico operacional para clientes e prestadores.

Segundo André, a ideia é transformar o aplicativo em uma ferramenta de gestão para pequenos negócios do setor. Entre os recursos previstos estão organização de agenda, acompanhamento de serviços, relacionamento com clientes e um clube de benefícios para empresas cadastradas, com parcerias comerciais em diferentes segmentos.

A Agilizza iniciou a validação no interior do Paraná, no entanto as operações seguem em processo de aceleração para as demais regiões no sul do país, até o fim de 2026 estará presente desde o litoral até em regiões centrais, focadas até no agronegócio.

Essa expansão será conduzida por representantes regionais responsáveis pelo desenvolvimento da plataforma em cada mercado local. Embora não seja estruturado como franquia, o modelo prevê parceiros que atuarão na captação de empresas prestadoras, fortalecendo a presença da startup em diferentes regiões do país.

“Nossa visão é que contratar um prestador de serviços deve ser tão simples quanto solicitar um transporte ou pedir um lanche por aplicativo. Ao mesmo tempo, queremos oferecer aos profissionais uma estrutura tecnológica que contribua para o crescimento e a profissionalização dos seus negócios”, conclui o CEO.