Fim da Era da disrupção: fintechs latinas priorizam a rentabilidade

Desafio agora é o da rentabilidade e a personalização

O ecossistema de fintechs da América Latina deixou para trás a era da disrupção e entrou em uma nova fase, marcada pela maturidade e pela busca por rentabilidade. Após um crescimento histórico que elevou a inclusão bancária de 54% em 2017 para 73% em 2021, o setor agora enfrenta o desafio da sustentabilidade. Com o fim da era do capital barato, os investimentos em fintechs em estágio mais avançado cresceram 176% em 2025, mas com um critério muito mais rigoroso: a prioridade passa a ser empresas que já demonstram capacidade de gerar lucro — a chamada "Série P", de Profitability (Rentabilidade).

A ideia de que as fintechs substituiriam os bancos tradicionais perdeu força diante do modelo de Trust as a Service (TaaS). Os usuários latino-americanos já não buscam apenas um cartão digital, mas um verdadeiro copiloto financeiro, capaz de oferecer recomendações proativas. Hoje, mais de 60% dos consumidores estão abertos ao uso de assistentes baseados em inteligência artificial, embora 85% ainda considerem indispensável o contato humano para resolver questões críticas relacionadas à segurança.

"Em 2026, o sucesso financeiro vai muito além de ter o melhor aplicativo, mas será alcançado por quem conquistar o mais alto nível de credibilidade e autoridade. Nesse aspecto, até os grandes modelos de linguagem (LLMs) mostram isso com clareza. Na era da rentabilidade, conquistar a confiança

Roger Darashah.

dos usuários por meio de transparência e utilidade real é a única vantagem competitiva realmente defensável", afirma Roger Darashah, sócio e cofundador da LatAm Intersect.

Transparência dos algoritmos

Nesse cenário, a tecnologia deixou de ser uma barreira competitiva graças à democratização do Open Finance. As empresas que vão liderar o mercado na reta final do ano serão aquelas capazes de transformar inovação em uma infraestrutura baseada em princípios éticos, priorizando transparência algorítmica e segurança digital em uma região onde os ataques cibernéticos são 40% mais frequentes do que a média global.

"Vemos que as empresas que investem em segurança, transparência operacional e utilidade real no dia a dia dos usuários estão construindo relações de fidelidade muito mais sólidas do que aquelas que ainda focam em métricas de vaidade, como curtidas e engajamento no LinkedIn", analisa Darashah.

Liderança/saturação

O Brasil lidera o processo de amadurecimento das fintechs na região, mas a saturação ainda é um obstáculo a ser superado. O consumidor brasileiro possui, em média, seis contas bancárias diferentes, o que gera fadiga digital e faz com que muitos aplicativos acabem abandonados pelos usuários. Nesse cenário, a aquisição de clientes já não tem a mesma importância que a retenção e a relevância da empresa no dia a dia do usuário.

Com o Pix consolidado como infraestrutura básica do sistema financeiro, a diferenciação tecnológica tornou-se cada vez mais difícil. Ainda segundo o estudo "Fintechs na América Latina: construindo narrativas para a era pós-disrupção", 66% dos brasileiros esperam que suas instituições financeiras vão além das carteiras digitais e passem a atuar como consultoras, recomendando novas possibilidades de investimentos. A expectativa é que o mercado invista mais em serviços personalizados, capazes de transformar clientes em promotores da marca.

Liderança: palestrar torna-se habilidade para mobilizar equipes

Com metas mais próximas do prazo final no 2º semestre, líderes precisam comunicar prioridades, mobilizar equipes e transformar conhecimento em ação. As palestras corporativas podem ajudar nesta mobilização. Com menos tempo (meses) para cumprir metas, entregar projetos e fechar resultados, lideranças concentram esforços em motivação, alinhamento e comunicação com as equipes.

"O grande desafio do líder é chegar às pessoas pela fala. Temos profissionais extremamente competentes tecnicamente, mas que, quando precisam comunicar uma estratégia, apresentar uma mudança, defender uma ideia ou engajar uma equipe, não conseguem transformar conhecimento em ação, movimento", afirma Juliana Albanez. Para ela e sua colega Márcia Belmiro, sócias na Realize Speakers, a comunicação da liderança precisa mobilizar e inspirar os times.

Engajamento

Os dados do Gallup dimensionam esse desafio. O "State of the Global Workplace 2026" aponta que somente 20% dos profissionais no mundo estão engajados no trabalho. No Brasil, o índice chega a 32%, enquanto na Alemanha é de 11%. Para Márcia Belmiro, que construiu parte da carreira corporativa no Brasil e vive e trabalha na Alemanha, a diferença entre os dois países levanta questões sobre a forma como as organizações comunicam suas prioridades e o papel das pessoas.

"Hoje existe uma diferença entre informar uma equipe e estimulá-la. Se comparamos o líder brasileiro com o alemão, estamos falando de culturas, ambientes econômicos e relações de trabalho diferentes. Mas os dados nos fazem perguntar como estamos comunicando estratégia e pertencimento dentro das organizações", afirma, acrescento que é a partir dessa dificuldade que a Realize Speakers trabalha o Método A.C.E., baseado em Atrair, Convencer e Engajar. "Ser breve sem ser superficial é uma combinação muito mais difícil do que parece", completa Juliana Albanez, que em 15 de setembro abrirá nova turma de mentoria.

O Dilema da Assimetria: Por que a potência militar não basta

Marco Aurelio da Silva (*)

O cenário geopolítico contemporâneo do Oriente Médio tem se consolidado como o principal laboratório de uma transformação profunda na arte da guerra no século XXI

À medida que as tensões entre o eixo Washington-Tel Aviv e Teerã se desdobram em meio a atritos navais, impasses diplomáticos e ameaças às rotas globais de navegação, emerge um conceito analítico fundamental para compreender a dinâmica atual: a guerra assimétrica. Nesse modelo de confronto, a posse de uma infraestrutura bélica de ponta e orçamentos militares astronômicos não garante mais uma vitória conclusiva nem a capacidade de impor a estabilidade política desejada.

A estratégia iraniana fundamenta-se na recusa deliberada do combate convencional direto, um terreno em que a superioridade tecnológica e a força de fogo dos Estados Unidos e de seus aliados regionais seriam esmagadoras. Em vez de aceitar o confronto em campo aberto, Teerã e sua rede de aliados regionais apoiam-se em táticas híbridas e no uso massivo de tecnologias acessíveis, como veículos aéreos não tripulados (drones) de baixo valor unitário, mísseis de custo relativo baixo e ações de saturação de defesa em pontos de estrangulamento marítimo cruciais, como o Estreito de Ormuz. Essa abordagem transfere o eixo do conflito da destruição física pura para o desgaste financeiro, logístico e político do adversário.

Para a doutrina militar norte-americana, o desafio decorrente desse arranjo é de ordem estrutural e doutrinária. Manter a presença de grupos de combate, bases avançadas e sistemas de interceptação de altíssima precisão na região exige aportes na casa de 1 bilhão de dólares por dia (cerca de R$ 5,2 bilhões diários). No entanto, neutralizar ameaças assimétricas impõe uma equação econômica profundamente desfavorável: disparar mísseis de defesa cujos custos de fabricação somam milhões de dólares para abater drones que custam uma fração minúscula desse valor gera uma erosão prolongada e insustentável. A eficiência econômica da guerra se inverte, pressionando a capacidade de sustentação do esforço bélico pela opinião pública e pelo Tesouro americano.

Israel, inserido em um complexo contexto de defesa de suas fronteiras imediatas e de combate a múltiplos vetores regionais, busca garantir sua capacidade de resposta e dissuasão tática. Contudo, a atenção da análise geopolítica internacional recai sobre a evidente dificuldade de Washington em converter sua inegável supremacia militar em um resultado estratégico definitivo ou em uma paz duradoura sob seus termos. Quando a maior potência bélica do planeta é confrontada por uma estratégia de atrito difusa, a força bruta isolada da flexibilidade política revela limites claros.

O panorama que se desenha no tabuleiro internacional expõe uma lição crucial sobre a redefinição da força na era contemporânea. No balanço das movimentações militares, das sanções econômicas e das disputas pelo controle das rotas energéticas do Golfo, o sucesso estratégico já não se afere pelo avanço territorial ou pela dimensão do inventário bélico. Ele é mensurado pela resiliência do ator atacado em face da exaustão do atacante. Diante desse cenário, a realidade do conflito se impõe de maneira cristalina: o Irã não está perdendo essa guerra, os Estados Unidos é quem não está ganhando.

(*) É Professor de Relações Internacionais no Centro Universitário da Serra Gaúcha (FSG).

Empresas & Negócios

Private Equity

De US$ 5 milhões para US$ 25 mil: este é o novo preço de entrada no private equity americano. Perceba que o acesso a mercados privados nos Estados Unidos mudou de escala. Os fundos evergreen — estruturas abertas, de aporte contínuo e liquidez periódica — somavam US$ 607 bilhões em 567 veículos em 31 de março de 2026, segundo a Morningstar PitchBook, ante US$ 590,8 bilhões um ano antes. Material da Morgan Stanley Investment Management aponta mínimo individual em torno de US$ 250 mil nessas estruturas, contra cerca de US$ 5 milhões no acesso institucional tradicional, com produtos a partir de US$ 25 mil. No Brasil, a Resolução CVM 175 liberou o investidor pessoa física para fundos com até 100% no exterior, ante o teto anterior de 20%.

Cibersegurança/eleições

Com a aproximação das eleições presidenciais, em 4 de outubro deste ano (1º turno), o Brasil vive um momento crítico também no campo da cibersegurança: o país concentra 84% de todos os ataques digitais da América Latina e registrou 314,8 bilhões de "atividades maliciosas" apenas no primeiro semestre de 2025, além de mais de 753 bilhões de tentativas de ataques ao longo daquele ano, o que equivale a quase 24 mil ataques por segundo. Em ransomware — o sequestro de dados por criptografia —, o Brasil já figura entre os três países mais visados do mundo, com crescimento de 17,8% nos incidentes em 2025 e custo médio de violação de dados na casa dos R$ 7,19 milhões por empresa afetada.

Cibersegurança/Fakes

Mensagens e links que circulam em torno do tema eleitoral — como supostas listas de candidatos cassados, áudios vazados, denúncias de fraude e "benefícios urgentes" — funcionam como iscas perfeitas para golpes de phishing e smishing. Ao clicar em um link malicioso recebido por WhatsApp, e-mail ou rede social, o usuário pode instalar malwares ou ransomware no dispositivo, ter credenciais roubadas e abrir porta de entrada para invasões mais amplas, especialmente se o equipamento está conectado à rede da empresa. O CEO da Trust Control e especialista em cibersegurança Alberto Jorge alerta que o período eleitoral deve ser encarado como oportunidade para reforçar a cultura de segurança, com treinamentos, simulações de phishing e políticas claras de uso de dispositivos. Entre as medidas práticas, recomenda-se não clicar em links inesperados, conferir remetentes, desconfiar de mensagens com urgência excessiva ou promessas tentadoras.

Turismo otimista

O setor de turismo brasileiro está otimista, a partir do resultado do primeiro semestre do ano. Segundo a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), no período o faturamento registrado é de R$ 143,1 bilhões. A alta e de 3,5% na comparação com os primeiros seis meses de 2025. É o melhor resultado, desde 2011.

MUNDO ESG — nelson.tucci@netjen.com.br

PetSul em setembro

A um mês da abertura, a PetSul Brasil já projeta reunir mais de 60 marcas do setor pet em mais de 50 stands no Centro de Eventos MundoCar, em São José, na Grande Florianópolis, considerado o principal evento pet da região. Programação inclui o Campeonato Ômega New Talents, competição de tosa que reúne profissionais de destaque nacional.

Feijuca/Criança

Ainda há ingressos à venda para a 14ª Feijoada Beneficente do projeto social "Sempre Criança", que acontece neste sábado, 29, no salão principal do Praia Clube São Francisco, em Niterói (RJ). Evento arrecadará recursos para a 25ª Festa de Natal, beneficiando mais de 500 crianças. Além de contribuir com esta causa social, o público terá uma programação especial: o cardápio contará com a tradicional feijoada preparada pela Casa Fragni e uma opção vegana elaborada pela chef Maristella Sodré. A programação musical terá apresentações de Isadora Marins e Ivanzinho. O evento também contará com espaço kids gratuito, promovido pela Criadeiria Criativa, sorteio de brindes e uma rifa com prêmios especiais. Reservas: WhatsApp (21) 99572-0162

Horta Nissan

A parceria da Nissan com a ONG Junior Achievement Rio de Janeiro - iniciada em maio - colheu seus primeiros frutos. Ou melhor: seus primeiros legumes e vegetais. Os jovens do ensino fundamental de Porto Real, na região do Complexo Industrial da Nissan no Sul Fluminense, que participaram do plantio coletivo no pátio da Escola Municipal Cruz e Souza, realizaram a primeira colheita do novo ciclo do programa 'Escola Verde'. Criado em 2019, o projeto já beneficiou mais de 1.300 alunos e 160 professores em edições realizadas em Resende, Quatis e Barra Mansa. Todo o resultado será destinado a 50 famílias da região. O objetivo central do 'Escola Verde' é promover a educação ambiental, estimular a adoção de práticas sustentáveis e incentivar os estudantes a refletirem sobre soluções para os desafios socioambientais locais.