Cobrança no fim do ano: por que o momento da abordagem pode valer mais que o desconto?

No fim do ano, a chegada do 13º salário costuma colocar uma questão na mesa dos departamentos financeiros: é melhor cobrar antes ou depois que o consumidor recebe o dinheiro extra?

Luiz Correia (*)

Embora o período represente uma oportunidade para recuperar dívidas, o resultado não depende apenas da disponibilidade de renda ou da oferta de descontos. Afinal, a eficiência da cobrança está em reconhecer o momento de cada devedor, compreender suas prioridades e apresentar condições de pagamento compatíveis com sua realidade.



pixelshot_CANVA

O cenário atual exige máxima atenção nesse sentido. Em setembro de 2026, cerca de 30% das famílias brasileiras tinham dívidas em atraso, segundo a Confederação Nacional do Comércio (CNC). Apesar da queda em relação a agosto, o tempo médio de atraso chegou a 65,3 dias. Os números mostram que uma eventual entrada de dinheiro extra não significa, necessariamente, uma capacidade imediata de quitar débitos.

Por isso, mais do que definir uma data para iniciar as campanhas, as empresas precisam entender como aproveitar essa janela. No varejo, por exemplo, a negociação pode estar associada à retomada do consumo, considerando que quitar uma dívida pode permitir que o cliente volte a comprar na mesma loja. Já bancos e outras instituições financeiras precisam equilibrar a recuperação do crédito com as despesas típicas do período. Nesses casos, flexibilizar o valor da entrada, redistribuir parcelas e adequar os vencimentos pode ser mais efetivo do que oferecer apenas um desconto maior.

O desafio, portanto, é distinguir uma oportunidade real de pagamento de uma percepção genérica de que o consumidor terá mais dinheiro. Para isso, avaliar o histórico de relacionamento é um dos fatores mais importantes, o que ajuda a identificar padrões de comportamento e a entender quais condições têm maior probabilidade de resultar em um acordo sustentável. Também é necessário considerar a natureza da dívida (financiamento de bens (veículos e imóveis), consórcios, cartões de lojas, cartão de crédito, empréstimo pessoal) e seu impacto no cotidiano do cliente, já que as prioridades financeiras variam conforme o tipo de compromisso e a situação de cada pessoa.

Esse diagnóstico precisa começar antes de dezembro. Isso porque quando a empresa deixa para agir apenas na alta temporada, tende a disputar a atenção de consumidores que já recebem abordagens de diferentes credores. Uma jornada de relacionamento construída ao longo do ano permite conhecer preferências, identificar sinais de engajamento e chegar ao período com propostas mais adequadas. Nesse contexto, ampliar o volume de mensagens pode gerar o efeito contrário ao esperado: em vez de estimular a negociação, provoca desgaste e reduz a disposição para conversar.

A escolha dos canais também faz parte dessa estratégia. Embora o WhatsApp tenha grande relevância na comunicação entre empresas e consumidores, concentrar toda a operação em um único meio pode limitar as possibilidades de contato. Um ecossistema integrado, com canais complementares e abordagens ajustadas ao comportamento do cliente, permite organizar melhor a jornada, respeitar suas preferências e identificar onde há maior abertura para negociar. O objetivo não é estar presente em todos os lugares a qualquer custo, mas facilitar uma conversa que possa, efetivamente, avançar para um acordo.

Toda negociação tem o desafio de tornar possível a resolução de problemas. Logo, quando a mesma abordagem é replicada sem inteligência e, principalmente, sem a percepção de valor para o cliente, os resultados caem, a aderência diminui e a aversão surge. No fim, uma cobrança eficiente não se resume a encontrar o melhor desconto ou o dia ideal para enviar uma mensagem, ela exige combinar dados, histórico, condições flexíveis e comunicação relevante para transformar uma possibilidade de pagamento em um acordo viável.

O fim do ano pode abrir uma janela importante para a recuperação de dívidas, mas são a estratégia da abordagem e a capacidade de compreender o devedor que determinam se essa oportunidade se converte em resultado. Crie uma relação de confiança, segura e atenta às possibilidades do devedor, o que, com certeza, aumentará a colheita de bons resultados, não só no período mais aquecido do ano, mas ao longo dos 12 meses.

(*) Head comercial na Pontaltech.

A nova equação da cibersegurança

Andrea Cavallari (*)

Em 2026, o cenário de segurança cibernética atingiu um ponto de inflexão. Um dos marcos dessa transformação foi a demonstração de que modelos de inteligência artificial, como o Mythos, da Anthropic, podem identificar e potencialmente explorar vulnerabilidades em uma escala e velocidade que desafiam a capacidade humana.

Esse avanço altera a forma como as empresas devem encarar a segurança. Durante anos, os esforços estiveram concentrados em ampliar a visibilidade sobre vulnerabilidades. As organizações investiram em ferramentas para analisar código, infraestrutura e aplicações em busca de riscos, partindo do princípio de que a descoberta era o fator limitante, mas isso já não é mais verdade.

Atualmente, sistemas impulsionados por IA conseguem identificar vulnerabilidades de forma contínua e em um ritmo sem precedentes. O desafio não está mais em encontrá-las, mas sim em agir sobre elas. A cibersegurança já não se resume em deter ataques. Ela é, agora, uma responsabilidade central de negócios e governança, moldada por ameaças em evolução e expectativas regulatórias crescentes.

Para os líderes, são três os principais pontos de reflexão dessa mudança: com que rapidez as vulnerabilidades podem ser remediadas? Onde estão as lacunas entre detecção e ação? Como obter correções de pacotes comunitários no tempo adequado?

Resposta em código aberto

Segundo análise publicada pelo Centre for Emerging Technology and Security (CETaS), do Alan Turing Institute, mais de 45% das vulnerabilidades identificadas em grandes organizações permanecem sem correção após 12 meses.

Esse cenário evidencia uma lacuna crescente entre a capacidade de identificar riscos e a de remediá-los. É nele que surgem soluções como o Projeto Lightwell, voltado a fortalecer a segurança da cadeia de fornecimento de software open source, combinando recursos avançados de inteligência artificial com uma força global de mais de 20 mil engenheiros para ampliar a capacidade de identificar, corrigir e mitigar vulnerabilidades em bibliotecas open source amplamente utilizadas por aplicações empresariais.

Elemento crítico da economia digital

As aplicações modernas dependem de software de código aberto que abrange diversas linguagens, frameworks e pilhas tecnológicas. Atualmente, estima-se que o open source represente até 90% das bases de código empresariais em todo o mundo.

Essa adoção trouxe ganhos significativos de inovação, colaboração e velocidade, mas, ao mesmo tempo, criou novos desafios para a segurança. O enorme volume e os custos abaixo de US$ 50 em exploits gerados por IA romperam os modelos tradicionais de gerenciamento de patches, deixando as bases de código com uma média de 581 vulnerabilidades, como apontou um informe da Black Duck.

Quando vulnerabilidades são descobertas, a solução recomendada costuma ser a atualização. Contudo, em ambientes corporativos, essa resolução pode ser disruptiva, lenta ou arriscada devido a requisitos de compatibilidade, testes de regressão, necessidades de certificação, compromissos com clientes, janelas de lançamento ou restrições de produção.

Visto isso, o cenário ideal é oferecer correções para as bibliotecas open source na versão exata que a aplicação está utilizando, fazendo correções backported, projetadas para ambientes corporativos, onde velocidade, estabilidade e confiança operacional são fundamentais. Além disso, combinar automação, inteligência artificial e experiência no desenvolvimento e na segurança de tecnologias open source.

As aplicações empresariais dependem de componentes desenvolvidos e mantidos por diferentes comunidades, e nenhuma organização consegue proteger essa cadeia de forma isolada. Por isso, a segurança do software open source é um desafio coletivo. Ela depende de processos consistentes e de colaboração.

O próximo capítulo da segurança digital

Se no passado a vantagem estava em descobrir vulnerabilidades mais rapidamente, hoje também está na capacidade de validá-las, priorizá-las e corrigi-las com agilidade, confiança e escala.

Especialmente em mercados como a América Latina, onde muitas organizações operam ambientes tecnológicos complexos e precisam equilibrar modernização e controle de custos, a capacidade de reduzir riscos sem abrir mão da estabilidade e da continuidade das operações pode se tornar um diferencial estratégico na nova equação da cibersegurança. Em um mundo no qual a IA pode acelerar a descoberta de falhas, a diferença vai estar na capacidade de responder a elas com agilidade e de maneira efetiva.

(*) Field CTO para a América Latina na Red Hat.

Precisamos do Bem

Leonardo Gallotti Olinto (*)

Prestes a completar 21 anos, a Lei do Bem (Lei nº 11.196, de 21 de novembro de 2005) permanece como um dos principais instrumentos brasileiros de estímulo à inovação tecnológica.

No caso da Lei do Bem, o apelido talvez tenha eclipsado parte de seu conteúdo. Pode levar à ideia de uma benesse, quando, na verdade, trata-se de algo muito diferente.

A lei materializa a visão de que era necessário incentivar os empreendedores brasileiros a promover pesquisa, desenvolvimento e inovação. Vista quase 21 anos depois, essa iniciativa revela importante visão estratégica.

Basta observar a centralidade de temas como inteligência artificial, automação, eficiência industrial, transição energética e preservação ambiental. A inovação passou a ocupar posição central nas discussões econômicas, industriais e geopolíticas.

É justamente por isso que o debate sobre incentivos fiscais precisa ser feito com mais precisão. O que se deve combater é o privilégio sem sentido e sem contrapartida. Outra coisa é tratar como privilégio um mecanismo que estimula investimento produtivo, pesquisa e desenvolvimento.

No Brasil, entretanto, projetos apresentados no âmbito da lei enfrentam questionamentos e despesas de pesquisa e desenvolvimento podem não ser aceitas posteriormente, reduzindo a efetividade do incentivo.

Uma política pública dessa natureza exige regras claras e segurança jurídica. Não é razoável que um órgão estatal diga "sim" e, posteriormente, outro diga "não" sobre a mesma iniciativa. Quando interpretações conflitantes se sobrepõem, quebra-se a previsibilidade necessária ao investimento de longo prazo. E inovação envolve risco, tempo, capital e incerteza.

Fortalecer a Lei do Bem significa mais do que discutir tributação. Significa discutir o modelo de desenvolvimento que o país pretende construir.

Nesse esforço, é essencial criar espaços de interlocução entre empresas, especialistas, órgãos públicos e entidades representativas. A ABLB surge para contribuir com essa articulação e aproximar os integrantes do ecossistema da inovação.

Isso não significa defender menor fiscalização. Os órgãos responsáveis têm o direito e o dever de acompanhar os projetos e exigir o cumprimento da legislação. Mas a insegurança jurídica pode afastar investimentos.

Esse tema ganha nova dimensão com a transição da Reforma Tributária. Muito se prometeu em torno da mudança: simplicidade, neutralidade e redução da insegurança jurídica. O que se apresenta, porém, é um período de convivência entre sistemas distintos, novas regras, adaptações operacionais e impactos sobre processos e fluxo de caixa.

Nesse ambiente, a Lei do Bem pode ajudar a mitigar parte das pressões que o novo sistema de tributação sobre o consumo poderá gerar e, sobretudo, manter vivo o incentivo ao investimento em inovação.

Para isso, é preciso que mais empresas conheçam e utilizem os mecanismos da lei. Também é necessário discutir sua evolução.

Um exemplo está na limitação do incentivo às empresas que apresentam lucro tributável. Prejuízo faz parte da atividade empresarial, especialmente quando se desenvolve uma nova tecnologia. Condicionar o incentivo à realização de lucro significa ignorar, em alguma medida, a natureza da inovação, que exige investimentos elevados antes de qualquer retorno econômico.

A discussão sobre o aperfeiçoamento da lei deve passar por questões como essa. Não para eliminar critérios ou ampliar benefícios sem justificativa, mas para aproximar o instrumento da realidade de quem efetivamente pesquisa, desenvolve e inova.

É urgente que o Congresso Nacional, os órgãos públicos e os formuladores de políticas compreendam que a lógica que funciona nesse campo é a do "ganha, ganha".

Ganha a empresa, ao ter incentivo para inovar. Ganha o Estado, ao estimular produtos, processos e serviços capazes de tornar o país mais competitivo. E ganha o cidadão, com acesso a soluções melhores, novas oportunidades de trabalho e uma economia mais produtiva.

Esse é o verdadeiro sentido do "bem" contido no nome da lei.

Depois de mais de duas décadas, a Lei do Bem precisa ser mais bem compreendida, mais conhecida e, onde necessário, aperfeiçoada. O desafio não deveria ser minar um instrumento criado para fomentar inovação, mas garantir efetividade, alcance e segurança jurídica para que cumpra seu papel.

Precisamos de mais tecnologia, mais indústria, mais competitividade e de um país capaz de transformar conhecimento em desenvolvimento.

Precisamos do Bem.

(*) - Sócio do Daudt, Castro e Gallotti Olinto Advogados e Diretor Jurídico da ABLB – Associação Brasileira da Lei do Bem.