OPINIÃO

Service as Software: da licença ao resultado, a próxima mudança no software

Marcello Bosio (*)

Durante décadas, a principal medida de valor do software foi aquilo que ele oferecia: funcionalidades, capacidade de processamento e acesso a ferramentas. A inteligência artificial está deslocando essa lógica.

À medida que agentes automatizam tarefas e conectam etapas de trabalho, empresas passam a perguntar não apenas qual tecnologia contratar, mas que resultado ela é capaz de entregar, além de mensurar qualidade, custo e previsibilidade.

É nesse movimento que ganha força o conceito de Service as Software. Mais do que uma nova categoria de produto, ele sinaliza uma mudança no modelo de negócios: a combinação de tecnologia, conhecimento especializado e operação para assumir a execução de atividades e responder por resultados mensuráveis. Em vez de entregar somente uma plataforma para o cliente operar, o fornecedor passa a integrar recursos e processos para resolver um problema de negócio.

A transição não acontece pela simples adoção de ferramentas de IA. Para gerar valor, é preciso redesenhar processos, integrar sistemas e dados, definir responsabilidades e acompanhar indicadores de ponta a ponta. Automatizar uma tarefa isolada pode acelerar uma etapa. Reorganizar a operação em torno de um objetivo é o que permite transformar eficiência local em resultado para a empresa.

Na Quality, vemos essa lógica como uma atuação coordenada entre diferentes capacidades, de estratégia e dados a comércio digital, crescimento, inteligência artificial e analytics, automação, governança e otimização de TI. O desafio do cliente define a combinação necessária. E o resultado precisa ser observado em dimensões que vão além da velocidade (crescimento, eficiência, experiência, inteligência e governança).

A experiência em negócios digitais ajuda a tornar essa mudança concreta. Em um exemplo apresentado pela Quality, uma migração para uma arquitetura *headless* esteve associada a um aumento de 30% na conversão, em uma operação com 13 milhões de clientes e 7 milhões de SKUs (Unidade de Manutenção de Estoque). O caso ilustra um ponto importante: o valor da tecnologia não está apenas na modernização da plataforma, mas no efeito que essa mudança produz em uma métrica relevante para o negócio.

Com a IA, essa discussão também alcança a produtividade das equipes. Agentes podem ampliar a capacidade de execução sem exigir crescimento proporcional do quadro de profissionais, mas isso depende de escolhas organizacionais. Atividades repetitivas tendem a ser automatizadas. Análise crítica, tomada de decisão, supervisão e validação tornam-se ainda mais importantes. Preparar as pessoas para trabalhar com esses sistemas, por meio de *reskilling* e novas competências, é parte da transformação. Ela não pode ser vista como uma etapa posterior.

Por isso, a régua de eficiência precisa evoluir. Contar tarefas concluídas ou medir apenas o tempo economizado não basta. É necessário acompanhar custo total, qualidade, retrabalho, experiência do cliente e impacto sobre os objetivos da operação. Sem métricas claras e governança, a automação pode apenas acelerar processos que continuam mal desenhados.

O SaaS transformou a forma de consumir software ao tornar ferramentas mais acessíveis e escaláveis. O Service as Software aponta para uma etapa seguinte: contratar não apenas tecnologia, mas capacidade de execução orientada a resultados. Na era dos agentes de IA, a vantagem competitiva não virá de automatizar por automatizar. Virá de conectar tecnologia e operação para entregar melhorias verificáveis, com escala e responsabilidade.

(*) Chief Revenue Officer (CRO) da Quality Digital.

Aos 61 e 76 anos, profissionais seguem construindo carreira na tecnologia

A carreira em tecnologia não precisa começar cedo nem terminar perto da aposentadoria. Aos 61 anos, Anneliese Lukine, executiva de contas da Essence IT que passou por áreas como comunicação e marketing, além de empreender, encontrou no setor digital uma oportunidade de se reinventar profissionalmente. Já José Luis Schubsky, de 76, trabalha como gerente sênior de projetos na Runtalent depois de décadas de experiência no setor. Os dois se destacam em um mercado cuja força de trabalho está concentrada em faixas etárias mais jovens.

Segundo o Censo de Diversidade do setor de TIC, lançado pela Brasscom em 2025, a maioria dos profissionais tem entre 26 e 35 anos. Por outro lado, enquanto o setor de tecnologia concentra profissionais mais jovens, a participação de pessoas com 60 anos ou mais no mercado de trabalho brasileiro vem crescendo. Entre 2012 e 2024, o número de trabalhadores com 60 anos ou mais aumentou 68,9%, chegando a 8,6 milhões, segundo levantamento do FGV IBRE com base em dados da PNAD Contínua, do IBGE (https://essenceit.com/).

Quer comprar uma Ferrari elétrica? Só em 2028

O Luce, primeiro carro totalmente elétrico da Ferrari, já teve toda a sua produção prevista para 2027 vendida. Apesar da recepção fria e das críticas após sua apresentação em maio, a demanda pelo veículo tem sido forte, segundo o CEO da montadora italiana, Benedetto Vigna.

Vivaldo José Breternitz (*)

Durante a teleconferência realizada para apresentação dos resultados do terceiro trimestre, Vigna afirmou que a produção do Luce para 2027, com preço inicial em torno de US$ 615 mil, está completamente vendida; quem fizer um pedido agora terá de esperar mais de um ano para receber o carro.

A Ferrari, no entanto, não divulga quantas unidades do Luce pretende produzir. Reportagem do *Financial Times* informou anteriormente, com base em fontes próximas à empresa, que a montadora planejava vender pouco menos de 500 unidades no lançamento. A meta de longo prazo seria alcançar cerca de 2.500 veículos até 2030.

Desenhado por Jony Ive, ex-chefe de design da Apple, o Luce gerou controvérsias desde sua estreia. Mesmo assim, o mercado parece ter ignorado as observações negativas. Vigna não revelou quem são os compradores, limitando-se a afirmar que há uma distribuição equilibrada tanto entre diferentes perfis de clientes quanto entre diferentes regiões do mundo. Segundo ele, não existe um padrão demográfico específico entre os compradores Luce.

A Ferrari, como um todo, apresentou resultados financeiros sólidos no terceiro trimestre. De acordo com a empresa, os opcionais e customizações responderam por mais de 21% da receita gerada com a venda de carros e peças de reposição; é crescente o interesse dos clientes por modelos personalizados. A montadora também destacou o sucesso do F80, seu hipercarro produzido em série limitada, que custa cerca de US$ 4 milhões.

Dos números apresentados por Vigna, é possível observar que a empresa obteve quase 30 centavos de lucro operacional para cada euro faturado, reforçando sua posição como uma das montadoras mais rentáveis do mundo, mesmo em meio à transição para os veículos elétricos.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor, consultor, diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas e pesquisador colaborador da Faculdade de Medicina de Jundiaí – vjnitz@gmail.com.

Shivam_Maurya_de_Pexels_CANVA



NEWS@TI

RICARDOSOUZA@NETJEN.COM.BR

Curso para usuários de iPhone

@O Terra anuncia parceria com o criador de conteúdo e especialista em tecnologia Luca Pucci e lança o curso online "Método Pucci Mobile – segredos de foto e vídeo com iPhone", voltado aos usuários do ecossistema Apple que desejam elevar a qualidade de suas produções visuais sem investir em equipamentos profissionais. O lançamento do infoproduto acontece dia 16 de novembro, às 20h, em live transmitida na homepage do Terra, no Instagram e Facebook @terragora, no TikTok e Instagram @puccistudio e no Youtube @pucciluca. A iniciativa surge a partir da identificação de uma oportunidade de mercado entre os proprietários de iPhone que, segundo Pucci, "pagam caro pelo aparelho e não conseguem fazer fotos e vídeos de qualidade". A escolha de Luca Pucci como parceiro também está ligada ao posicionamento construído pelo criador de conteúdo nos últimos anos. Com conteúdos e palestras sobre tecnologia, Pucci se consolidou como uma das principais vozes do país reunindo mais de 1,5 milhões de seguidores em suas redes sociais.

OpenFX investirá em startups de infraestrutura financeira

@Os founders brasileiros e latino-americanos que estão construindo a nova geração da infraestrutura de pagamentos transfronteiriços passam a contar com uma nova fonte de capital global. A OpenFX, empresa de infraestrutura de pagamentos internacionais que processa mais de US$ 45 bilhões em volume anualizado de transações, anunciou hoje o lançamento da OpenFX Ventures. O novo braço de investimentos vai se associar a startups em estágio inicial (early-stage) na América Latina, Estados Unidos, Europa e Ásia-Pacífico. O lançamento ocorre em um momento em que a captação de recursos se tornou mais desafiadora para quem busca modernizar o sistema financeiro. Além de capital, as startups do portfólio receberão conectividade direta com os mercados da OpenFX — que atende dezenas de fintechs e instituições financeiras na América Latina e no mundo — além de acesso antecipado às próximas soluções e tecnologias da empresa (ventures@openfx.com).

Leega abre inscrições para Programa de Trainee 2027 na área de Engenharia de Dados

@A Leega, empresa brasileira de consultoria e outsourcing em tecnologia, com mais de 20 anos de experiência e especializada em soluções de Data Analytics e Cloud, está com inscrições abertas para o Programa Trainee em Engenharia de Dados 2027. A iniciativa tem como objetivo preparar profissionais em início de carreira para atuar em projetos de dados, inovação e transformação digital, por meio de uma formação que combina desenvolvimento técnico e prático em ambientes de alta complexidade e com grandes volumes de informações. Os interessados podem se inscrever até 18 de novembro de 2026 pelo site da Leega. A empresa selecionará entre 80 e 140 candidatos para participar do treinamento intensivo da Leega Academy, programa de capacitação em dados da companhia. Ao final do processo, a previsão é que entre 15 e 20 participantes sejam selecionados para contratação (https://leega.com.br/).

Plataforma gamificada com IA auxilia profissionais sem tempo a se manterem atualizados

@O Moovi Quest, agrega uma nova metodologia para transmitir conhecimento prático de forma leve e divertida, em um ambiente gamificado que estimula troca, interação e conexão entre os alunos — três ingredientes essenciais para manter profissionais de tecnologia engajados e atualizados nos estudos. Entre os principais diferenciais da plataforma está a jornada de hiperpersonalização que acontece desde a matrícula. Inicialmente, é feita uma pesquisa para mapear o momento de vida e carreira do aluno, seus interesses, o tempo que pode reservar aos estudos e o objetivo desejado. A partir disso, a plataforma monta a trilha ideal e define o melhor formato (videoaulas, cenários práticos, desafios), linguagem (de acordo com a narrativa escolhida) e design (layout) conforme a preferência de cada aluno (https://quests.moovi.education/).

Plataforma de governança de dados e ciberresiliência no AWS Marketplace

@A Fenix DFA, empresa de tecnologia especializada em governança de proteção de dados e resiliência cibernética, anuncia a disponibilidade de sua plataforma no AWS Marketplace, catálogo digital da Amazon Web Services (AWS). A iniciativa amplia as opções de aquisição da solução por organizações que buscam fortalecer seus controles de proteção de dados, identificar riscos de recuperação e apoiar suas estratégias de continuidade dos negócios. A novidade chega em um cenário no qual empresas investem cada vez mais em prevenção e detecção de ameaças cibernéticas, mas ainda enfrentam dificuldades para compreender sua capacidade real de recuperação após um incidente. Embora as ferramentas de backup possam apresentar indicadores positivos de execução, esses resultados não necessariamente demonstram que todos os sistemas críticos estejam protegidos ou que possam ser recuperados dentro dos prazos exigidos pelas operações (https://aws.amazon.com/marketplace/pp/prodview-ur34l6wf2jyf2).

Alunas de escola de Curitiba criam aplicativo para ajudar vítimas de bullying

@Duas estudantes do 9º ano da Escola Pedro Apóstolo, em Curitiba, encontraram na tecnologia uma maneira de ajudar crianças e adolescentes que sofrem bullying, mas não conseguem contar a um adulto sobre o que estão passando. A partir dessa preocupação, Letícia Valdez e Maria Fernanda do Rosario desenvolveram o EMPATECH, um aplicativo que propõe estratégias para facilitar a comunicação de vítimas de bullying com adultos de confiança. O projeto conquistou o primeiro lugar geral do Ensino Fundamental na 11ª Feira de Ciências Júnior da Pontifícia Universidade Católica do Paraná (PUCPR).

Empresas & Negócios

José Hamilton Mancuso (1936/2017) — **Laurinda Machado Lobato (1941-2021)** — **José Leonil Lobato (1939-2026)**

Responsável: **Lilian Mancuso**

Editorias
Economia: Nelson Tucci (nelson.tucci@netjen.com.br)
Mercado/Negócios/Tecnologia/Agronegócios/
Espaço empresarial: Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br);
Livros: Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)
Comercial: comercial@netjen.com.br
Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; *Editoração Eletrônica:* Ricardo Souza.
Revisão: Maria Cecília Camargo; *Serviço informativo:* Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Colaboradores: Ana Luisa Winckler, Carol Olival, Claudia Lazzarotto, Denise Debiasi, Fabiana Monteiro, Geraldo Nunes, Heródoto Barbeiro e Neiva Mendes

ISSN 2595-8410

Jornal Empresas & Negócios Ltda
Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 – Vila Mariana – São Paulo – SP – CEP.: 04128-080
Telefone: (11) 3106-4171 – E-mail: (netjen@netjen.com.br)
Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90
JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)
Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.