

Fernando Molica

O quarto Caiado dos Bolsonaro

Escolhido candidato ao Palácio do Planalto por Gilberto Kassab, presidente-dono do PSD, Ronaldo Caiado vai demonstrar na campanha se será mesmo uma alternativa de poder ou se não passará de um quarto Caiado a serviço da família de Jair Bolsonaro.

O sobrenome do governador é o mesmo de três integrantes da equipe de saúde que cuida do ex-presidente: o médico Brasil, o psicólogo Ricardo e o fisioterapeuta Kleber.

Diferentemente dos também governadores Ratinho Júnior (que desistiu de tentar a Presidência) e Eduardo Leite, o político goiano segue uma linha muito parecida com a dos Bolsonaro. Um dos fundadores, em 1985, da UDR (União Democrática Ruralista), assumiu postura radical e antipetista em um período em que a direita sequer ousava dizer seu nome.

Naqueles tempos de consolidação da democracia, o MST (Movimento dos Trabalhadores Sem-Terra) era visto de maneira tão simpática que, em 1996, ganharia destaque na novela “Rei do gado”, da Globo. Caiado não vacilou em posar de antagonista — isso numa época em que fazendeiros eram chamados de fazendeiros, não de ruralistas.

Apesar da baixa votação recebida em 1989, quando não alcançou nem 1% dos votos na disputa presidencial, Caiado aproveitou a exposição para atacar o PT e, depois, lançar-se numa bem-sucedida carreira política: foi deputado federal, senador e governador.

Com Leite, o PSD teria a chance de tentar exercitar a tal da terceira via, uma direita civilizada, que não vê na esquerda a encarnação do Coisa Ruim e não ameaça chamar a polícia ao menor si-

nal de mobilização popular. Ao optar por Caiado, Kassab partiu para o confronto — resta saber se apenas com Lula ou se também com Flávio Bolsonaro, favorito para ficar com os votos da direita.

Ao correr na mesma faixa do senador carioca, Caiado — como já foi dito aqui — se arrisca a encarnar uma versão genérica do bolsonarismo, algo que talvez vingasse caso tivesse, como adversário na direita, o governador de São Paulo, Tarcísio de Freitas, uma espécie de nem-nem do tabuleiro: a esquerda não acredita em sua moderação; a extrema direita desconfia de seu radicalismo.

Bom de palanque e de debates, Caiado tende a fazer com Flávio uma espécie de dueto contra Lula, o que exigirá deste uma performance melhor que a de 2022, quando, em alguns casos, teve dificuldades de reagir a pancadas verbais desferidas por Jair.

Não dá para adivinhar se o governador goiano vai atacar dois dois adversários ou se rezará pela mesma cartilha do Padre Kelson em 2022 e do Pastor Everaldo em 2014. Ambos entraram nos altares dos debates com o único objetivo de desferir golpes mais pesados nos antagonistas de respectivamente, Jair Bolsonaro e Aécio Neves.

Com suas provocações dirigidas a Lula e a Dilma, respectivamente, o padre e o pastor chutavam os baldes e, assim, poupavam seus amigos de fé de embates mais delicados.

Aos 76 anos — 77 em setembro —, Caiado terá a chance de mostrar se entrará na disputa para valer ou se atuará como coadjuvante de luxo, ator que, nos programas humorísticos, faz “escada”, prepara o terreno para a piada que será contada pelo protagonista. Revelará se tentará ser astro da companhia ou mais um do grupo que fica em volta dos Bolsonaro.

Tales Faria

Eduardo Leite não admite, mas ainda pode ser candidato

Começa a ser discutida dentro do partido Cidadania a possibilidade de filiação do governador do Rio Grande do Sul, Eduardo Leite, para concorrer a presidente da República pelo partido.

Leite era um dos três pré-candidatos do PSD ao Palácio do Planalto junto com os governadores Ratinho Junior (Paraná) e Ronaldo Caiado (Goiás). Depois que Ratinho desistiu de concorrer, o partido anunciou, nesta segunda-feira, 30, a opção pelo nome de Caiado.

Eduardo Leite tem dito que, então, pretende manter-se como governador até o final do mandato. Mas ele era o nome que parcelas do Cidadania e até de seu antigo partido, o PSDB, pretendiam apoiar caso o PSD bancasse a seu nome para concorrer.

Ex-presidente do Cidadania, Roberto Freire era o maior entusiasta da candidatura de Eduardo Leite. Já declarou ao Correio da Manhã que não votará em Caiado. Segundo Freire, Caiado é uma opção “mais reacionária do que o bolsonarismo”. Como ele, há outros integrantes da legenda que não aceitam votar no governador de Goiás. Uma parte migrará para o candidato do PT, Luiz Inácio Lula da Silva, mas outra ficará órfã e não votará em ninguém. É o caso do próprio Roberto Freire.

Agora que o partido de Gilberto Kassab optou por Caiado, parte do grupo que ficou órfão começa a discutir a possibilidade de filiar Eduardo Leite ao Cidadania para manter sua candidatura ao Palácio do Planalto.

Procurado pela coluna, o presidente da legenda, Alex Manente, não nega essa possibilidade, mas diz que só poderá se viabilizar se o PSDB concordar. É que o Cidadania mantém uma federação partidária com os tucanos.

“Essa é uma discussão que precisa ser feita na federação. O cidadania não consegue lançar o sem a federação. Ele é um grande quadro. Mas o Cidadania é minoritário na federação”, argumentou Manente.

Também o presidente nacional do PSDB, deputado Aécio Neves (MG), não negou ao Correio a possibilidade de Eduardo Leite se tornar o candidato da federação, mas disse que as conversas precisariam evoluir.

“Não tivemos essa conversa ainda. Tudo é muito recente”, afirmou Aécio.

O próprio Eduardo Leite tem deixado claro seu inconformismo: “Não vou discutir essa decisão, mas isso não significa ausência de convicção”, declarou o governador. Para ele, a escolha do partido “mantém o clima de polarização no país” e fecha espaços para uma terceira via.

A esperança dos defensores dessa tal “terceira via”, que está cada dia menos viável no quadro atual, é que as parcelas insatisfeitas dos tucanos e de integrantes dos demais partidos do chamado “centro democrático” consigam convencer Eduardo Leite a manter sua candidatura por outra legenda.

Não parece uma hipótese promissora. Mas...

Celso Souza*

Seu software conversa com seu cliente ou apenas armazena dados?

A maioria das empresas acredita que está preparada para o cliente digital. Tem CRM, ERP, BI e dashboards, mas isso não significa que o sistema entende o cliente. Significa apenas que registra o que aconteceu. E o mercado já deixou claro: registrar não é suficiente.

O que mudou? Relatórios como o Salesforce State of the Connected Customer (2025) mostram que o cliente não quer apenas ser atendido, ele espera ser compreendido. Isso implica interações contextualizadas, respostas rápidas e, principalmente, antecipação.

Repetir histórico, reexplicar problemas ou ser tratado como desconhecido deixou de ser tolerável. Experiência do cliente hoje não é interface. É capacidade de contexto.

Onde o valor se perde? A maioria das empresas já possui os dados necessários para operar nesse nível. O problema está na estrutura.

Dados fragmentados entre sistemas, desconectados entre áreas e sem governança consistente impedem que a informação se transforme em decisão.

O efeito aparece diretamente no negócio: jornadas ineficientes aumentam CAC, a falta de contexto reduz conversão, experiências inconsistentes elevam churn e o retrabalho entre áreas pressiona OPEX.

A operação passa a reagir ao que já aconteceu, enquanto o cliente compara com quem antecipa.

Segundo a McKinsey (2025), o principal limitador na captura de valor com personalização e IA não é tecnologia, é a incapacidade de integrar dados e construir uma visão unificada do cliente.

O ponto crítico: contexto. Dados isolados registram o passado. Contexto orienta o próximo passo.

Quando sistemas são integrados e estruturados, comportamento deixa de ser histórico e passa a ser sinal. A empresa deixa de reagir e passa a antecipar e é isso que define a experiência real.

Esse movimento acompanha a evolução apontada pelo Gartner (2025), com o avanço de decision intelligence e data products: dados preparados para serem consumidos diretamente na tomada de decisão.

O valor não está mais na coleta. Está na capacidade de decidir com velocidade e precisão.

Onde entra o software sob medida. Aqui está a divisão entre operação e estratégia.

Ferramentas padrão são eficientes para registrar e organizar. Mas raramente conseguem refletir a lógica específica de cada negócio.

A construção dessa camada que conecta sistemas, estrutura dados, define governança e transforma

fluxo operacional em inteligência é o que diferencia empresas que operam com dados daquelas que operam com decisão.

Sem essa base, a empresa acumula informação e compensa ineficiência com mais esforço e mais custo. Com ela, constrói previsibilidade, reduz custo estrutural e ganha capacidade de execução.

IA acelera, mas não resolve. O avanço da IA apenas torna esse cenário mais evidente. Segundo a Deloitte (2026), a maioria das empresas já obteve ganhos de eficiência com IA, mas poucas conseguem convertê-los em crescimento de receita.

O motivo é direto: IA depende de contexto. Sem dados estruturados e integração, ela escala decisões inconsistentes. Com base sólida, amplia capacidade de antecipação.

A implicação estratégica. Experiência do cliente não é camada de interface. É consequência direta da arquitetura. Antecipação depende de dados organizados. Decisão depende de contexto confiável. Crescimento depende de consistência operacional. Empresas que dominam isso aumentam eficiência, melhoram conversão, reduzem churn e ganham previsibilidade. As demais continuam operando no esforço e com margem pressionada.

Decisão do negócio

No fim, essa não é uma discussão apenas sobre tecnologia. É como a sua empresa opera sob pressão, cresce com consistência e sustenta margem ao longo do tempo.

Sem controle sobre dados, integração e contexto, a empresa passa a depender de interpretações fragmentadas, decisões reativas e um custo estrutural crescente para compensar ineficiências invisíveis.

Isso se traduz em CAC mais alto, conversão menor, churn crescente e perda de previsibilidade, fatores que, no médio prazo, impactam diretamente no resultado, valuation e capacidade de escala.

Por outro lado, quando a arquitetura tecnológica está alinhada ao modelo de negócio, o sistema deixa de ser operacional e passa a ser instrumento de decisão. A empresa ganha capacidade de antecipar comportamento, reduzir fricção, operar com eficiência e capturar valor de forma consistente.

A diferença não está na ferramenta e sim no nível de controle que você tem sobre como seu negócio funciona. E isso define algo simples, mas decisivo: Sua tecnologia está estruturada para sustentar crescimento com margem...ou está silenciosamente limitando a sua capacidade de competir?

*CEO na Nova Web, Especialista em desenvolvimento de software personalizado