economia

‘Mercado ainda não acordou para o público sênior’, diz CEO da Labora Tech

/ LONGEVIDADE

Miguel Campana
miguel.campana@jcrs.com.br

Palestrante na tarde de ontem no Tecnopuc, em Porto Alegre, o fundador da Labora Tech, Sérgio Serapião, conversou com o **Jornal do Comércio** sobre a economia prateada, modelo econômico que incentiva a integração do público sênior ao mercado de trabalho e consumidor, e que foi o tema central do evento ‘Café do BioHub’, realizado em parceria com o Sebrae RS.

Jornal do Comércio - Qual é a importância da economia prateada para o Brasil?

Sérgio Serapião - Historicamente, a sociedade brasileira nunca deu muita atenção para o público mais velho, tanto como consumidor quanto como força de trabalho. Nos últimos anos, como aumentou a expectativa de vida da sociedade, as pessoas começaram a manter sua capacidade profissional e social por mais tempo. O idoso passou a ser consumidor e também uma força de trabalho em potencial. Mas o mercado ainda não acordou para esse público. Os idosos com mais de 50 anos representam 26% da população brasileira, mas somente entre 5% e 8% da força de trabalho.

JC - Quais medidas devem ser adotadas pelos governos para adaptar a economia à nova dinâmica populacional da sociedade brasileira?

Serapião - O Brasil ainda está muito incipiente na discussão sobre o envolvimento governamental na economia prateada. A Inglaterra, por exemplo, tem feito um esforço enorme nos últimos anos para conscientizar as empresas do potencial da força de trabalho 50+, especialmente com a consideração da tecnologia. Tradicionalmente, a sociedade enxerga um antagonismo entre pessoas mais velhas e tecnologia. No entanto, cada vez fica mais claro que os avanços da tecnologia e da Inteligência Artificial vão favorecer muito o trabalho e o empreendedorismo.

JC - Quais estratégias devem ser tomadas pelas empresas para integrar o público sênior ao mercado, tanto do ponto de vista comercial quanto comunicacional?

Serapião - Produtos e serviços historicamente têm sido desenhados por jovens para jovens.

EVANDRO OLIVEIRA/JC

Para Serapião, empresas precisam construir um ambiente multigeracional

Por causa disso, existe uma demanda de adaptação para pessoas mais idosas. Para nós conseguirmos ter um bom produto, precisamos ter um desenho de experiência para todas as idades, o que nunca aconteceu. Então tem um desafio muito grande na questão do desenho de produtos e serviços, e também na discussão sobre força de trabalho. É preciso construir um ambiente de trabalho multigeracional.

JC - Existe no mercado uma tendência de renovação constante da força de trabalho. Como convencer as empresas a adotarem a economia prateada?

Serapião - A sociedade está vivendo um momento em que as empresas ainda pensam de forma tradicional, acreditando que a força de trabalho mais jovem é melhor que a mais velha. No momento atual, de disrupção muito grande das carreiras por conta das mudanças demográficas e do avanço das tecnologias, nós temos a oportunidade de efetivamente verificar como cada geração vai conseguir contribuir para o trabalho. É um momento de possibilidades muito grandes que estão se abrindo.

/ TRIBUTOS Fonte: www.informanet.com.br

IMPOSTOS FEDERAIS E ESTADUAIS

17.04	PIS/PASEP	Entidades financeiras equiparadas, de fato gerador de Março/2025
17.04	IRRF	Aluguéis e Royalties pagos a pessoa física, de fato gerador de Março/2025
17.04	IRRF	Rend. partes beneficiárias ou de fundador, de fato gerador de Março/2025
22.04	PIS/PASEP	Pagamento Unificado - Ret. Aplicável às Incorporações Imobiliárias (IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins), de fato gerador de Março/2025
22.04	PIS/PASEP	Pagamento Unificado - Reg. Esp. Aplicável às Incorporações Imobiliárias e às Construções no âmbito do PMCMV e à Const. ou Reforma de Creches e Pré-Escolas (IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins), de fato gerador de Março/2025
22.04	COFINS	Regime Especial de Tributação Aplicável às Incorporações Imobiliárias e às Construções, de fato gerador de Março/2025

O jornal de economia e negócios do RS
Fundado por J.C. Jarros - 1933
Jornal do Comércio
Filiado ANJ Associação Nacional de Jornais www.anj.org.br
www.jornaldocomercio.com

Departamento de Circulação
circulacao@jornaldocomercio.com.br
Atendimento ao Assinante
Telefone (51) 3213.1300
De 2ª a 6ª das 8h às 18h
atendimento@jornaldocomercio.com.br
Vendas de Assinaturas
Telefone/Whatsapp: (51) 3213.1397
vendas.assinaturas@jornaldocomercio.com.br
Exemplar avulso: R$ 6,50
Whatsapp:

Assinaturas

Mensal	R$	109,90
Trimestral à vista	R$	269,73
1+2	R$	99,90
Total Parcelado	R$	299,70
Semestral à vista	R$	528,66
1+5	R$	97,90
Total Parcelado	R$	587,40
Anual à vista	R$	997,92
1+11	R$	92,40
Total Parcelado	R$	1.108,80

Desconto de 10% para pagamento à vista
Formas de Pagamento:
Cartões de Crédito (VISA, MASTER, ELO, AMERICAN e DINERS)
Débito em Conta: BB, Bradesco, Banrisul, CEF, Santander, Sicredi e Itaú e Pix
Boleto Bancário.
Consulte nossos planos promocionais em:
www.jornaldocomercio.com/assine

Departamento Comercial
Atendimento às agências e anunciantes
Telefone (51) 3213.1333
agencias@jornaldocomercio.com.br
Operações comerciais
Tel: (51) 3213.1355
anuncios@jornaldocomercio.co m.br
Publicidade legal
Tel: (51) 3213.1331 / 3213.1338
comercial@jornaldocomercio.com.br

Redação
Telefones e e-mails
(51) 3213.1362
Editoria de Economia
(51) 3213.1369
economia@jornaldocomercio.com.br
Editoria de Geral
(51) 3213.1372
geral@jornaldocomercio.com.br
Editoria de Política
(51) 3213.1374
politica@jornaldocomercio.com.br
Editoria de Cultura
(51) 3213.1376
cultura@jornaldocomercio.com.br

Administrativo e Financeiro
Telefone (51) 3213.1381
financeiro@jornaldocomercio.com.br
rh@jornaldocomercio.com.br
suprimentos@jornaldocomercio.com.br

Henderson Comunicação
Brasília - DF
QI 23. LOTE 09 BLOCO A 604 GUARÁ II
71060-636
Telefone (61) 3322.4634 e (61) 3322.8989
marciaglobal@terra.com.br