



Você sabe como a Inteligência Artificial pode impactar seus negócios?

Odilon Costa (*)

Em breve, bastará conversar com o celular ou com o computador para ver o saldo da conta, pedir um empréstimo, fazer uma operação de câmbio ou negociar uma dívida. A inteligência artificial já está começando a ser usada pelas instituições financeiras no Brasil

Está em implantação em um dos maiores bancos do país, inicialmente para clientes de maior poder aquisitivo, um recurso no aplicativo da instituição no smartphone, onde os correntistas terão acesso a um assistente que permitirá a realização de transações pelo celular por voz, sem risco de fraude porque a biometria da voz do cliente estará gravada.

Isso será feito por meio da computação cognitiva, uma tecnologia que se baseia na capacidade dos computadores cruzarem grandes volumes de dados para gerar análises e respostas por conta própria. A voz do usuário é memorizada pelo sistema para decodificar padrões, descobrir hábitos e interpretar comandos. A revolução está só começando.

A Inteligência Artificial exige novas habilidades e uma nova maneira de pensar sobre os problemas e desafios. Na opinião dos analistas do Gartner, os CIOs devem garantir que a TI seja proprietária da estratégia e da governança das soluções de inteligência artificial.

Embora os projetos-pilotos com IA possam começar com um investimento bastante pequeno, para a implantação da produção completa, a maior área de investimento é a construção e a retenção do talento necessário.

Essas habilidades incluem conhecimento técnico em tecnologias de IA específicas, ciência de dados, manutenção de informações de qualidade, conhecimento e domínio de problemas e habilidades para monitorar, manter e governar o ambiente.

Todo esse movimento é necessário porque a Inteligência Artificial já está presente em nosso dia a dia: nos aplicativos mais comentados, incluindo RoboAdvisors e RoboTraders no setor financeiro, Chatbots e Assistentes Pessoais de compras no varejo, diagnósticos médicos, monitoramento remoto de pacientes e tutores de IA para educação personalizada.

A Inteligência Artificial não oferece apenas o potencial para melhorar radicalmente as atividades de negócio existentes, como também cria o potencial para estratégias de negócios orientadas a dados.

Na visão do Gartner, a velocidade com que IA está evoluindo continuará a apresentar desafios e preocupações para as empresas, mas os benefícios compensatórios vão obrigá-las a implantar soluções que incorporem essa tecnologia no dia a dia.

De acordo com o instituto de pesquisa, esse é o momento dos gestores definirem estratégias de IA e avaliarem o impacto nos modelos de negócios e na experiência dos clientes.

Porém, não é suficiente olhar para Inteligência Artificial como um subproduto de outro trabalho estratégico.

Confira as 6 dicas do Gartner para que os executivos façam a adoção correta dessa poderosa ferramenta:

- 1. Prepare-se** - A maioria das organizações não está bem estruturada para implementar IA. Isso ocorre porque não possuem habilidades internas em Ciência de Dados e planejam confiar plenamente em provedores externos para preencher a lacuna. Cerca de 53% das organizações classificaram suas capacidades de explorar dados como "limitadas";
- 2. Gere valor para os negócios** - Comece avaliando a relevância da Inteligência Artificial para os mais importantes resultados de seu negócio, criando novas capacidades orientadas por dados, assim como uma nova visão em relação aos desafios operacionais e de TI específicos. Muitas organizações se tornam fã das capacidades de IA, mas no processo elas falham em determinar os fatores estratégicos que podem gerar real valor;
- 3. Explore o potencial revolucionário na experiência do cliente** - A Inteligência Artificial apresenta oportunidades únicas para ganhar insights e criar personalização. Até 2020, 25% dos serviços aos clientes e operações de apoio integrarão assistentes virtuais com tecnologia inteligente em todos os canais de engajamento;
- 4. Aborde impactos organizacionais, de governança e tecnológicos** - Tenha como foco desenvolver uma cultura orientada por dados, habilidades em ciência de dados e capacidade para "Falar Dados" de uma perspectiva de negócios;
- 5. Concentre-se em ampliar a capacidade das pessoas, não em substituí-las** - Os grandes avanços tecnológicos são frequentemente associados à redução de pessoal. Os benefícios mais transformadores da IA, em curto prazo, resultarão da sua utilização para permitir que funcionários possam se dedicar a atividades de maior valor;
- 6. Escolha soluções transparentes** - Projetos de IA geralmente envolvem software ou sistemas de provedores de serviços externos. É importante que algumas informações sobre como as decisões serão alcançadas estejam integradas no contrato de serviço. Um sistema de IA que produza a resposta certa não deve ser a única preocupação, os executivos precisam entender porque é efetivo oferecer uma visão de seu raciocínio ao time.

(*) É CEO & Presidente da Tree Solution.

Cinco bons motivos para investir em tecnologia contra perdas na frente de caixa

Na média geral do varejo, os furtos interno e externo lideram o ranking de perdas, como aponta a 2ª Pesquisa de Perdas da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC), totalizando 34,3%, à frente das quebras operacionais (33,11%)

Adriano Sambugaro (*)

No varejo da moda, os furtos externos representam 37,24% das perdas. Somados aos internos, esse índice salta para impressionantes 64,86%, acima dos magazines, que contabilizam 60,02% (34,21% de furtos externos e 25,81% de internos). No canal construção os furtos de ambas as modalidades atingem 21,86% e no calçadista, 29,4%.

Os números são assustadores, sem dúvida. Em um mercado onde as margens de lucro são apertadas, as perdas, independentemente de seus índices, impactam nos negócios da empresa. Por isso, uma questão na qual sempre insisto quando o assunto é prevenção de perdas é que as companhias devem investir em tecnologia que as ajudem a mudar suas estratégias e melhorar sua rotina. Para prevenir perdas e furtos é necessário um conjunto de fatores que vão desde atitudes mais alinhadas da equipe até PDVs mais ágeis e monitorados.

Pensando nessas estratégias e nos pontos fundamentais para melhorar o desempenho da sua loja, destaco cinco motivos que provam que adotar a tecnologia, especialmente contra as perdas na frente de caixa, um dos principais gargalos de uma unidade varejista, pode ser a melhor saída para tornar seu negócio mais lucrativo e competitivo.

1. O PDV é o ponto de maior vulnerabilidade nas lojas

Pesquisas apontam que o checkout concentra 40% das perdas internas, sendo um lugar de alta vulnerabilidade. É no caixa que ocorrem as negociações que sofrem mais pressão, clientes apressados, filas, problemas com preços, etc. Alguns fatores como cancelamento de compras e pagamento em dinheiro podem ser alvos de fraudes que trazem transtorno e prejuízo para os lojistas. Por isso é importante estar sempre atento, com uma equipe bem treinada e com equipamentos que facilitem a rotina do PDV.

2. É importante controlar as fraudes no checkout

Sabendo que 40% das perdas internas ocorrem no checkout, é importante combater de maneira efetiva esse prejuízo. Muitos erros ocorrem e sequer são notados pela falta de controle e conferência de dados dos caixas. Porém, existem tecnologias que combinam agilidade e controle no momento da compra,



prevenindo esse tipo de perda e monitorando toda a atividade do PDV. Integrado ao software da loja, o Gatecash monitora à distância todas as operações efetuadas em tempo real com qualidade de DVD, conferindo seus tickets com os produtos realmente comprados pelos clientes.

3. Melhore o atendimento e produtividade dos caixas

Ao monitorar as atividades de seu PDV, além de reduzir as fraudes, fica cada vez mais fácil e acessível controlar o atendimento e a produtividade dos caixas. O Gatecash, além de combater as fraudes no PDV, também pode ser usado como ferramenta de gestão, pois associa dados de compras a imagens e áudio. Uma ferramenta valiosa para treinamento e gestão de pessoas.

4. A tecnologia vai alavancar suas vendas

Com as fraudes controladas e reduzidas, é hora de pensar em aumentar as vendas. Caixas mais ágeis ajudam a loja a vender mais e atrair clientes. Com uma equipe bem treinada, aliada às tecnologias que facilitam o dia a dia, as vendas aumentarão gradativamente. A eliminação dos confinados, deixando-os expostos com segurança aumentam os resultados, especialmente com as compras por impulso. Existem muitas tecnologias para expor os mais variados produtos desde etiquetas, protetores de policarbonato e cadeados eletrônicos.

5. A tecnologia reduz custos e tempo nas operações

É um fato: quanto mais ágeis forem os caixas, menor é o tempo de espera nas filas e mais satisfeitos ficam os clientes. Divergência de preços e lentidão na leitura dos códigos de barras são apenas alguns dos problemas que geram custos e aumentam o tempo nas operações. Com os desativadores, as etiquetas são desativadas ao mesmo tempo em que se realiza a leitura do código de barras. Duas operações simultâneas, o que gera maior confiabilidade e menos erros.

Esses são alguns pontos que demonstram como é crucial investir em tecnologias que transformem a rotina da frente de caixa. Levando em consideração o ponto de vista do cliente, tornar a experiência de compra mais fluida e ágil faz com que ele se sinta mais bem atendido e a tendência é retorne ao seu estabelecimento. Conseguir uma eficaz gestão da frente de caixa só traz benefícios para ambos os lados.

(*) É diretor de Marketing da Gunnebo.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 26º Subdistrito - Vila Prudente Renato Luiz de Paula Sousa Junior - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **ANDERSON DOS SANTOS SILVA**, profissão: consultor técnico, estado civil: solteiro, naturalidade: em São Paulo, SP, data-nascimento: 07/02/1982, residente e domiciliado na Vila Bela, São Paulo, SP, filho de Orlando Silva e de Isaura Barbosa dos Santos Silva. A pretendente: **LILIAN DE FÁTIMA RODRIGUES**, profissão: coordenadora, estado civil: solteira, naturalidade: em São Paulo, SP, data-nascimento: 02/01/1970, residente e domiciliada na Vila Bela, São Paulo, SP, filha de Benedito Rodrigues e de Eva Rodrigues.

O pretendente: **DAVI DO CARMO DIAS**, profissão: pastor, estado civil: solteiro, naturalidade: em São Paulo, SP, data-nascimento: 26/12/1995, residente e domiciliado na Vila Bela, São Paulo, SP, filho de Odair Fernandes Dias e de Regiane Aparecida do Carmo. A pretendente: **NATHALIA STEPHANI DOS REIS DIAS**, profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: em São Bernardo do Campo, SP, data-nascimento: 11/09/1997, residente e domiciliada na Vila Bela, São Paulo, SP, filha de Silvio de Jesus Dias e de Cecília Aparecida dos Reis.

O pretendente: **FÁBIO PEREIRA DE SOUSA**, profissão: serralheiro, estado civil: solteiro, naturalidade: em Ipuiara, BA, data-nascimento: 28/05/1984, residente e domiciliado no Jardim Independência, São Paulo, SP, filho de Jaci Pereira de Sousa. A pretendente: **VALÉRIA SILVA DOS SANTOS**, profissão: vendedora, estado civil: solteira, naturalidade: em Itabuna, BA, data-nascimento: 15/07/1988, residente e domiciliada no Jardim Independência, São Paulo, SP, filha de Luis Roberto Gomes dos Santos e de Rosineide Patrícia Silva.

O pretendente: **MARCOS DE LUCA AMARAL**, profissão: bancário, estado civil: divorciado, naturalidade: em São Paulo, SP, data-nascimento: 30/01/1988, residente e domiciliado na Vila Ivone, São Paulo, SP, filho de Marcos Amaral e de Tânia de Luca Amaral. A pretendente: **MICHELE HELENA DE FREITAS**, profissão: bancária, estado civil: divorciada, naturalidade: nesta Capital, Belenzinho, SP, data-nascimento: 30/08/1982, residente e domiciliada na Vila Ivone, São Paulo, SP, filha de Luis Teixeira de Freitas e de Maria de Fatima Angelon Freitas.

O pretendente: **ANDRÉ GALLO NUNES**, profissão: empresário, estado civil: solteiro, naturalidade: em São Paulo, SP, data-nascimento: 21/03/1990, residente e domiciliado na Vila Bela, São Paulo, SP, filho de Jackson Rosa Nunes e de Deborah Dama Gallo Nunes. A pretendente: **GABRIELLE OVIDIO GUARIENTO**, profissão: gestora financeira, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Ipiranga, SP, data-nascimento: 14/09/1980, residente e domiciliada na Vila Bela, São Paulo, SP, filha de João Edson Guariento e de Terezinha Ovidio Guariento.

O pretendente: **ANDRÉ LUIZ BAZONI**, profissão: gerente de loja, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Belenzinho, SP, data-nascimento: 23/11/1983, residente e domiciliado na Vila Bela, São Paulo, SP, filho de Silvío Tricânico Bazoni e de Ivone de Gennaro Bazoni. A pretendente: **ERICA RODRIGUES MENDES**, profissão: enfermeira, estado civil: solteira, naturalidade: em Campinas, MT, data-nascimento: 02/01/1989, residente e domiciliada na Vila Bela, São Paulo, SP, filha de Alcemi Rodrigues Borges e de Maria Helena Mendes Duarte Borges.

O pretendente: **RAFAEL TETSUO MIYASHIRO BABA**, profissão: atendente, estado civil: solteiro, naturalidade: em Saitama-Ken, Japão, data-nascimento: 02/05/1991, residente e domiciliado na Vila Santa Clara, São Paulo, SP, filho de Massami Baba e de Marcia Hatsumi Miyashiro de Macedo Rocha. A pretendente: **JESSICA FELICIO SOARES**, profissão: do lar, estado civil: divorciada, naturalidade: em Sertãozinho, SP, data-nascimento: 21/03/1992, residente e domiciliada na Vila Santa Clara, São Paulo, SP, filha de Divaldo Luiz Soares e de Lucia Helena Felício Soares.

O pretendente: **WILLIAM SEVERO DA SILVA**, profissão: auxiliar administrativo, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Tatuapé, SP, data-nascimento: 26/12/1988, residente e domiciliado no Jardim Vila Carrão, São Paulo, SP, filho de Jose Severo da Silva e de Neuzia Luiz da Silva Severo. A pretendente: **SHIRLLY MARIA DA SILVA SEVERO**, profissão: auxiliar administrativo, estado civil: solteira, naturalidade: em São Paulo, SP, data-nascimento: 09/12/1990, residente e domiciliada na Vila Mendes, São Paulo, SP, filha de José Marinheiro Severo e de Simone Maria da Silva Severo.

O pretendente: **DANILO GASPARRO CAROSI**, profissão: analista contábil, estado civil: solteiro, naturalidade: em São Paulo, SP, data-nascimento: 08/09/1993, residente e domiciliado na Vila Paulo Silas, São Paulo, SP, filho de Mauro Antonio Carosi e de Cristiane Gasparro Carosi. A pretendente: **REBECCA VICTORIO MARTINS**, profissão: auxiliar de classe, estado civil: solteira, naturalidade: em São Paulo, SP, data-nascimento: 26/03/1997, residente e domiciliada em Vinhedo, SP, filha de Douglas Garcia Martins e de Rosicler Victorio Martins.

O pretendente: **SERGIO MOTTER MARIANI**, profissão: consultor de vendas, estado civil: solteiro, naturalidade: em São Paulo, SP, data-nascimento: 04/06/1990, residente e domiciliado na Vila Regente Feijó, São Paulo, SP, filho de Sergio Mariani e de Izabel Aparecida Motter. A pretendente: **DANIELA MORAES ROSA**, profissão: escriturária, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Cambuci, SP, data-nascimento: 10/12/1990, residente e domiciliada na Vila Regente Feijó, São Paulo, SP, filha de Luciano Farias Rosa e de Cristiane dos Santos Moraes.

O pretendente: **GEOMÁRIO ISAIAS DA SILVA**, profissão: agente de segurança, estado civil: solteiro, naturalidade: em Senhor do Bonfim, BA, data-nascimento: 23/07/1985, residente e domiciliado na Vila Divina Pastora, São Paulo, SP, filho de Isaias José da Silva e de Maria Eunice de Oliveira Silva. A pretendente: **ELISABETE SANTANA BARBOSA**, profissão: ajudante de cozinha, estado civil: solteira, naturalidade: em Senhor do Bonfim, BA, data-nascimento: 14/02/1989, residente e domiciliada na Vila Divina Pastora, São Paulo, SP, filha de Edinaldo Barbosa da Silva e de Claudete Santana da Silva.

O pretendente: **JEFFERSON DE CASTRO FARIA**, profissão: analista desenvolvimento de em, estado civil: solteiro, naturalidade: em São Bernardo do Campo, SP, data-nascimento: 15/07/1985, residente e domiciliado na Vila Prudente, São Paulo, SP, filho de Ademir Tasse Faria e de Ivone de Castro Faria. A pretendente: **CAMILA RUBIO LOPES**, profissão: analista de relacionamento, estado civil: solteira, naturalidade: em São Paulo, SP, data-nascimento: 25/03/1991, residente e domiciliada na Vila Prudente, São Paulo, SP, filha de Noe Rubio Lopes e de Rosa Helena Rodrigues Lopes.

O pretendente: **WILIAM BORGES**, profissão: educador físico, estado civil: solteiro, naturalidade: em São Bernardo do Campo, SP, data-nascimento: 23/06/1975, residente e domiciliado na Vila Ivone, São Paulo, SP, filho de Walter Borges e de Maria José Ferreira Borges. A pretendente: **LUCIANA MARCOS MARSAN**, profissão: fisioterapeuta, estado civil: solteira, naturalidade: em São Paulo, SP, data-nascimento: 24/03/1979, residente e domiciliada na Vila Ivone, São Paulo, SP, filha de Serafin Marcos Marsan e de Oniceia Alves Cirino Marcos.

O pretendente: **SAULO HENRIQUE FERREIRA**, profissão: assistente de logística, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Cerqueira César, SP, data-nascimento: 27/04/1993, residente e domiciliado no Parque São Lucas, São Paulo, SP, filho de Celso Batista Ferreira e de Andreia Damasceno Tomazini Ferreira. A pretendente: **ANNE LORRANE ALVES MARQUES**, profissão: técnica de enfermagem, estado civil: solteira, naturalidade: em Brasília, DF, data-nascimento: 28/10/1996, residente e domiciliada no Parque São Lucas, São Paulo, SP, filha de Paulo Marques de Oliveira e de Raquel Alves Marques.

O pretendente: **VINICIUS GREGORUTTI GRANJA**, profissão: analista de sistemas, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Cerqueira Cesar, SP, data-nascimento: 19/10/1984, residente e domiciliada em Guarulhos, SP, filho de José Mariano Granja e de Angela Gregorutti Granja. A pretendente: **SHEILA ALVES DOS SANTOS**, profissão: analista de marketing, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Alto da Mooca, SP, data-nascimento: 30/10/1986, residente e domiciliada no Parque Tomas Saraiva, São Paulo, SP, filha de Walter Alves dos Santos e de Shirley Aparecida Alves dos Santos.

O pretendente: **MANOEL BOZANO TOMAZ ALVES**, profissão: comprador, estado civil: divorciado, naturalidade: em Santo André, SP, data-nascimento: 28/12/1988, residente e domiciliado na Vila Industrial, São Paulo, SP, filho de Francisco Alves Sobrinho e de Maria do Socorro Tomaz. A pretendente: **CARINA SIBELLE FEITOSA DA ROCHA**, profissão: analista de contas, estado civil: solteira, naturalidade: em Fortaleza, CE, data-nascimento: 24/08/1987, residente e domiciliada no Jardim Independência, São Paulo, SP, filha de Edson Menezes da Rocha Junior e de Maria Adjânea Feitosa da Rocha.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local Jornal Empresas & Negócios

Empresas & Negócios
www.netjen.com.br
Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para
TEL: 3106-4171

News @TI

DocuSign amplia atuação e apresenta System of Agreement no Momentum 2018

Após seu IPO de sucesso em abril deste ano, a DocuSign (NASDAQ: DOCU) deu início à sua conferência anual para clientes, parceiros e desenvolvedores, o Momentum 2018, revelando sua nova visão de negócios expandida, juntamente com inovações de produtos desenvolvidas para atender essa nova realidade e as necessidades dos clientes. O posicionamento da empresa está centrado na modernização dos sistemas de contratação - Systems of Agreement - do mundo: tecnologias e processos que as empresas usam para preparar, assinar, aprovar e gerenciar contratos. Isso está baseado na posição de liderança da DocuSign como provedora de soluções de assinatura eletrônica no mundo, além de ampliar a plataforma da empresa para automatizar e conectar o que acontece antes, durante e depois de uma assinatura eletrônica ser executada (www.docusign.com.br).