

MERCADO DE TRABALHO



REVOLUÇÃO 4.0: O TRABALHO DEIXOU DE SER O LUGAR PARA ONDE VAMOS

▶▶ Leia na página 6

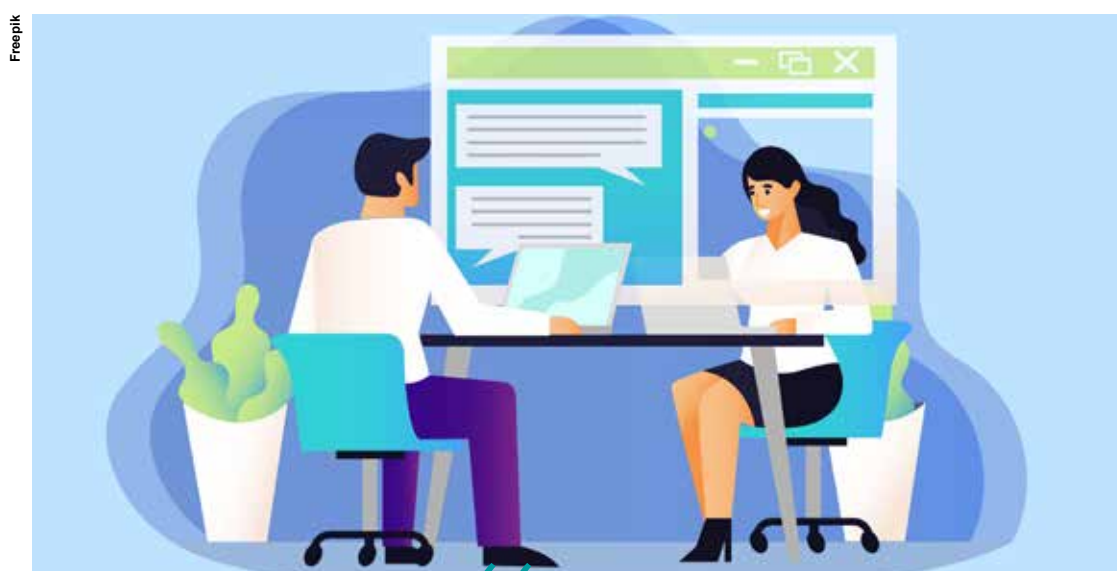
Cartórios passam a fazer divórcios e escrituras de imóveis por videoconferência

Realizar divórcios, compra, vendas, doações, partilhar e inventários de bens imóveis urbanos e rurais no Brasil agora são atos que podem ser realizados por meio de videoconferência por todos os Cartórios de Notas do país

A norma, que também permite a realização de autenticações de documentos, reconhecimentos de firmas, procurações públicas, como as de fins previdenciários para recebimento de pensão do INSS, e atas notariais, já está valendo e abrange todos os imóveis e cidadãos localizados no País e não está restrita ao período da pandemia.

Publicado pela Corregedoria Nacional de Justiça do Conselho Nacional de Justiça (CNJ), órgão fiscalizador dos serviços dos cartórios, o Provimento nº 100/2020 dispõe sobre a realização de atos notariais eletrônicos a distância utilizando a plataforma e-notariado (www.e-notariado.org.br), desenvolvida e administrada pelo Colégio Notarial do Brasil - Conselho Federal (CNB/CF), criando ainda a Matrícula Notarial Eletrônica - MNE, que padronizará e realização de atos e a emissão de certidões em todo o País.

Para a realização do ato eletrônico, o Cartório deverá proceder à identificação dos contratantes de forma remota, assim como suas capacidades para a realização do mesmo. A videoconferência será con-



duzida pelo tabelião de notas que indicará a abertura da gravação, a data e hora de seu início, o nome por inteiro dos participantes, realizando ao término do ato, a leitura na íntegra de seu conteúdo e colhendo a manifestação de vontade de seus participantes.

"A norma publicada pelo CNJ é um avanço enorme para a atividade e para a sociedade brasileira, que há muito clamava pelos atos eletrônicos", explica Giselle Oliveira de Barros, presidente do Colégio Notarial do Brasil. "Como agentes regulados pelo Poder Judiciário estávamos ansiosos por esta publicação, que agora dinamizará ainda mais a economia do País por meio dos atos públicos feitos pelos Cartórios de Notas, que garantem autenticidade, eficácia e plena segurança jurídica a todos os contratantes", completa a tabelião.

A norma publicada pelo CNJ é um avanço enorme para a atividade e para a sociedade brasileira, que há muito clamava pelos atos eletrônicos"

Uma vez que se tratam de atos importantes para a vida das pessoas - como a compra e venda de imóveis, doações, divórcios, inventários e procurações -, os participantes prestarão declaração expressa e inequívoca de aceitação do procedimento realizado pelo Cartório, declarando verbalmente que o teor do documento foi lido, compreendido, não pos-

sui dúvidas e o aceita como verdadeira expressão de sua vontade. A gravação de todo o procedimento, assim como seu arquivamento, se dará na própria plataforma do e-notariado.

Considerados serviços essenciais durante a pandemia de COVID-19 pelo Provimento nº 91 do Conselho Nacional de Justiça (CNJ), os Cartórios de Notas são essenciais para o exercício de direitos fundamentais das pessoas, para a circulação da propriedade e para a obtenção de crédito como garantia real. Seu funcionamento no Brasil durante a pandemia de COVID-19 acontece em regime de plantão presencial, com duração não inferior a duas horas, ou virtual, com duração não inferior a quatro horas.

Fonte e mais informações: (<http://www.e-notariado.org.br>).

Digitalização das lojas brasileiras

É notório que a transformação digital está inserida na vida do comércio. Entretanto, é preciso muita atenção e uma real avaliação para adotar esse modelo de negócio. Por isso, antes de realizar qualquer investimento, sejam pequenas, médias ou grandes lojas, é importante ter uma leitura de que a transformação digital deve ocorrer de maneira estratégica, presente em todos os planos das empresas e com conhecimento das variáveis entre custos e lucros que ocorrem com a virtualização. Desde o início do processo de digitalização, deve-se avaliar o impacto das conversões das vendas online. ▶▶

Cuidar de plantas virou passatempo

Além de seguir todas as recomendações tradicionais para combater a COVID-19, uma ótima alternativa para garantir que os momentos entre lazer e repouso não sejam inativos é incluir o cultivo de plantas ornamentais na rotina. Mais do que acrescentar um toque especial na decoração de ambientes, dando vida a um espaço e deixando o lar mais elegante e acolhedor, cultivar plantas em casa é sem dúvida alguma uma das formas mais interessantes e agradáveis de aliviar as tensões do dia a dia, relaxar e garantir a saúde física e, também, emocional. ▶▶

O que fazer quando a crise passar?

A crise em que o mundo vive, por conta da pandemia, provocou inúmeras incertezas, como os impactos causados nas empresas e também nas pessoas. Do mesmo modo, o período pelo qual a crise deve se estender segue o mesmo caminho de dúvidas. "Ao observarmos crises já enfrentadas, é possível concluir que elas têm começo, meio e fim. Assim, planejar desde já o que fazer para o momento da retomada das operações será crucial para reduzir riscos, minimizar custos e maximizar o alcance dos resultados esperados", afirma Éder Mutinelli, sócio-líder de consultoria da Mazars. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

epgrupo.com/reprodução



Reabertura do Comércio

Para colaborar com o varejista na reabertura de sua loja de modo que seu cliente se sinta seguro, é que a Associação Brasileira da Indústria de Equipamentos e Serviços para o Varejo lança o Projeto 'Loja + Segura' (www.lojamaissegura.com.br), que tem um guia com uma série de orientações de medidas a serem tomadas para a prevenção ao Covid-19 e as melhores práticas adotadas nos mercados nacionais e internacionais, que reabriram o seu comércio. O projeto tem a parceria tecnológica da InfoGo e o apoio da Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas (CNDL). ▶▶

Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Freepik



Evento online discutirá Covid-19 e suas implicações para o mercado imobiliário

Na próxima quarta-feira, 3, a RE/MAX promoverá o evento Real Estate World Connection. Ele reunirá os CEOs da empresa de oito países, contemplando cinco continentes, para discutir as implicações da Covid-19 no mercado imobiliário e na economia como um todo. O encontro terá como moderadores Peixoto Accyoli, CEO da RE/MAX Brasil, e Ján Repa, Vice-Presidente da RE/MAX Internacional, com sede nos Estados Unidos. Ao reunir representantes de diferentes países, como Itália, Israel e África do Sul, a ideia é debater os diferentes estágios da pandemia e como as transações imobiliárias têm sido afetadas por ela (www.rewc.online). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter



▶▶ Leia na página 5

OPINIÃO

Uma viagem ao centro de nós: a carta de um "Terranauta"

Carlos Walter Dorlass (*)

Em março de 2020 nos tornamos "Terranautas" – exploradores do local no qual vivemos.

É fomos convocados a ir para casa, com destino ao nosso interior e com o objetivo de reaprender a viver em comunidade. Essa complexa missão já dura cerca de 60 dias e, desta vez, ao contrário daqueles chamados astronautas, que já foram à Lua, não nos preparamos para esse momento. Hoje, estamos em casa, no planeta Terra, e a nossa missão é lidar com o afastamento social, o confinamento e as incertezas.

Alguns de nós possuem abrigo, alimento e companheiros de jornada, mas, em geral, os "Terranautas" também sentem falta dos amigos, amores e de outros familiares. Nesse período de distanciamento, ainda que em casa, cada de um nós precisa administrar uma série de sentimentos e situações:

- **Precisamos entender as frustrações** - Viver em um espaço confinado com outras pessoas exige respeito e tolerância. Como os "Terranautas" nem sempre selecionam toda a tripulação, saber cooperar é uma competência importante para um ser humano, com isso, a comunicação é essencial: precisamos entender não só as frustrações do outro, mas também o que nos chateia e o que ajuda a nos tranquilizar.
- **Compartilhar pode ser tornar uma experiência de aproximação** - Em tempos difíceis, a tarefa é de ajudar os outros tripulantes. Sabemos que dependemos um do outro para nossas vidas e, neste momento mais do que nunca, o trabalho em equipe é importante.
- **Ainda temos algum controle** - Mesmo com as tarefas distribuídas entre os "Terranautas", lembro que temos controle sobre algumas coisas, como escolher o tipo de comida, o que bebemos e quando desejamos dormir, pois mesmo 'presos' em casa, ninguém está nos dizendo qual livro ler ou a que horas acordar. Existe um grande objetivo em nossa viagem: "aprender a ser mais humanos". Podemos ter metas e realizar conquistas todos os dias.

- **Eu tinha planos** - Um "Terranauta" não precisa estar alarmado ou ansioso com os riscos da "viagem ao seu eu" porque sabemos o que fazer em situações de emergência. Relembro que temos contatos de fácil acesso e devemos distribuir atividades, caso não consigamos realizar algo sozinhos como cozinhar ou descobrir a melhor forma de cuidar de um aquário. A ajuda de um outro "Terranauta" pode tornar tudo mais fácil, assim como apoiar o pode ser bem prazeroso.

- **Planejar algo agradável para o futuro** - Com algum tempo de sobra, podemos fazer o que sempre desejamos, mas antes estávamos muito ocupados. Os "Terranautas" em missões longas, como a de agora, por exemplo, podem assistir a filmes e ler livros. O "Terranauta" pode resolver problemas complexos, ser mais criativo, aprender a conviver e o mais importante: ser mais humano.

- **Temos tempo para apreciar as coisas** - Uma das coisas que "minha equipe" (família) e eu adoramos fazer no final do dia de trabalho é olhar para o horizonte. Vemos as luzes da cidade surgirem e quando entramos no entardecer é mágico! Ainda podemos ver o nascer do sol e as nuvens de um lugar privilegiado e, por vezes, subestimado: a janela.

- **Outro ponto importante** - É ver que nossa felicidade não necessita de riquezas e objetos valiosos. De volta à Terra "normal" seremos confrontados novamente pelo materialismo. Certamente rebaixaremos o valor relativo das 'coisas' em nossas vidas, um sinal que o impacto causado pela Covid-19 terá um efeito significativo sobre cada um.

Eu sou um "Terranauta" e acredito que quando a pandemia terminar, o mundo será um lugar melhor para se viver; com menos consumismo e mais benfeitorias ao meio ambiente. Tenho confiança que sentiremos a mudança na sociedade, que será mais comunitária, mais coerente e muito mais amável.

(*) - É professor e Diretor Geral do Colégio Marista Arquidiocesano, localizado em São Paulo.

Maratona Bagy de lives

Entre os dias 01 e 06 deste mês, das 9h às 22h, o Bagy plataforma que ajuda pequenos e médios lojistas físicos a criar o próprio e-commerce em apenas 15 minutos e já sair vendendo, realiza a Maratona Bagy e recebe especialistas de diversos segmentos, que darão dicas importantes de como ter sucesso no mercado online, além de trocar experiências e ajudar lojistas a ingressarem no mundo digital. As lives acontecerão no perfil do Bagy no Instagram (@bagyapp) e serão mediadas por Pedro Rabelo, CEO e cofundador da plataforma. O evento contará com 36 horas de conteúdo gratuito e, mediante um cadastro, os participantes terão acesso a todos os conteúdos pós-evento na plataforma da Hotmart.

Briguei com meu sócio, e agora?

Nem toda sociedade se mantém firme. O desentendimento entre sócios é, infelizmente, mais comum do que gostaríamos

Caio Quincozes (*)

Quando isso acontece, pelo menos quatro cenários se apresentam aos sócios: buscam a mediação; realizam um evento de saída; insistem no litígio; ou encerram a empresa

1. Mediação - O diálogo é um importante aliado para contornar adversidades e conflitos. Do contrário, é plausível que as coisas se compliquem exponencialmente, como uma bola de neve montanha abaixo. Nesse cenário, destaca-se a mediação (regulada pela Lei 13.140/2015). A mediação conta com ferramentas muito eficientes. Deve ser realizada por um terceiro independente e, se possível, especializado no tema. Alguém que atue como catalisador do diálogo, e não como julgador.

Nesses casos, por vezes, restaura-se o relacionamento. Em outras ocasiões, encontra-se um meio termo e as partes chegam a um acordo. Contudo, é importante considerar que existem situações nas quais, infelizmente, não é possível evoluir amigavelmente.

Quando a mediação se dá no ambiente de disputa societária, é recomendável que as partes contem com assessoria jurídica.

Em primeiro lugar, para auxiliar no curso do processo de mediação, indicando os reflexos e as consequências de cada solução considerada. Em segundo lugar, para elaboração dos acordos resultantes da mediação, que devem ser claros e precisos, evitando percalços e equívocos interpretativos no futuro.

2. Eventos de Saída - Se recuperar o relacionamento não for possível ou desejável, os eventos de saída são uma possibilidade (nem sempre a mais fácil porque envolve, muitas vezes, aspectos emocionais e subjetividade nas avaliações em relação ao valor da empresa). Nesse cenário, vislumbram-se duas principais alternativas ao(s) sócio(s): vender suas participações; ou deixar a empresa.

A venda da participação societária pode ser feita aos demais sócios, a terceiros ou à própria sociedade (em compra e venda ou resgate, respeitando os limites da lei). Essas situações exigem a elaboração de instrumentos jurídicos específicos, tais como o contrato de compra e venda de quotas ou ações e documentação acessória. A primeira vista, estes contratos podem parecer simples, como fazer a compra e venda de um carro. Contudo, são bastante sensíveis e complexos.

Uma empresa é uma entidade viva, em constante movimento e evolução. Por isso, referidos contratos devem regular temas complexos como a forma de composição do preço final da operação e o tratamento conferido aos ativos e passivos ocultos e contingentes. Não é porque a empresa vale 1 milhão de reais que o dinheiro recebido por ela será de 1 milhão de reais.

Qual será a responsabilidade do sócio vendedor sobre eventos ocorridos até a data de sua saída? Haverá alguma confirmação do preço por aquele que fica? E se a empresa receber um valor que não previsto, o sócio que saiu tem direito a parte desse valor?

Quando operações de compra e venda de empresas são feitas sem assessoria adequada, questões como essas ficam sem respostas e as partes podem assumir condições financeiras que desconhecem. Por essas e outras que, não raro, quando contratos dessa natureza são mal escritos,



comprometem sua execução e, invariavelmente, acabam em litígio.

Diferentemente da compra e venda, existem situações nas quais a saída do sócio pode ser feita independentemente da vontade da empresa ou dos demais sócios. Vejamos:

. Retirada: o sócio pode se retirar da empresa por livre e espontânea vontade. Nas sociedades limitadas constituídas por prazo indeterminado, basta que notifique os demais sócios, com antecedência mínima de sessenta dias. Já nas sociedades anônimas de capital fechado e nas limitadas constituídas por prazo determinado, a retirada dependerá de autorização judicial.

. Recesso: trata-se de hipótese similar à retirada. Porém, enquanto a retirada pode ser realizada a qualquer tempo, o recesso exige que o sócio primeiro discorde da maioria em determinadas deliberações, nos termos da lei. Depois disso, o sócio deve notificar a sociedade informando seu desejo em sair. Nas sociedades limitadas, o prazo para exercício do recesso é de 30 dias, contados a partir da data da reunião.

No caso das sociedades anônimas, a notificação deve ser enviada em trinta dias a contar da publicação da assembleia, e a lei confere à empresa o prazo adicional de dez dias para reconsiderar a deliberação que levou ao recesso, caso a saída dos retirantes coloque em risco a saúde financeira da empresa (que terá de pagar o retirante).

. Renúncia: por meio dela, o sócio deixa a sociedade, renunciando aos seus direitos políticos e patrimoniais. Na retirada e no recesso, o sócio receberá uma contraprestação que corresponde à liquidação de sua participação no patrimônio da empresa, incluindo o intangível. Acontece, porém, que não existe forma objetiva de quantificar referida participação. É aí que se encontra a mais complexa armadilha do direito societário e onde frequentemente as partes litigam: qual o valor correto (ou justo) a ser pago àquele que deixa a sociedade?

“Em primeiro lugar, para auxiliar no curso do processo de mediação, indicando os reflexos e as consequências de cada solução considerada. Em segundo lugar, para elaboração dos acordos resultantes da mediação, que devem ser claros e precisos, evitando percalços e equívocos interpretativos no futuro.”

3. Litígio - Em outras situações, o cenário de litígio prevalece e, muitas das vezes, é resultado das tentativas indicadas acima. Acontece, por exemplo, quando não é possível definir o valor que deve ser pago pela participação do sócio retirante. Porém, vale observar que a discussão em torno da quantificação do crédito não é o único motivo que leva as rinhãs ao Judiciário.

Quando as coisas não estão bem, é comum que os sócios se utilizem de ações judiciais como forma de defesa ou ataque (para pedir a saída da empresa ou pressionar a administração, por exemplo). É importante, contudo, que os remédios judiciais sejam utilizados com parcimônia, lealdade e em atenção aos interesses da sociedade. Não devem ser usados para, única e exclusivamente, prejudicar suas contrapartes.

4. Encerramento - Por fim, o encerramento das atividades. Trata-se de alternativa menos comum e bastante radical, já que a empresa exerce um importante papel social. Por isso, na verdade, na maioria das vezes, a medida se torna uma dissolução apenas parcial (juridicamente similar à retirada). Em todo caso, o encerramento da sociedade pode se dar por consenso ou pela via judicial, a pedido de sócios quando exaurido seu fim social ou verificada sua inexistência.

Nessa hipótese, o passivo da empresa deve ser inteiramente liquidado e, caso sobre ativos, devem ser vendidos e seu resultado distribuído entre os sócios. É importante, ainda, que as partes definam se, dali em diante, poderão concorrer uns com os outros ou oferecer emprego para ex-empregados e clientes, por exemplo. Por isso, também nessa hipótese, é importante refletir e projetar as consequências jurídicas.

Não é possível apontar qual dos cenários é o melhor. Nenhuma solução pré-determinada e padronizada é adequada. São todas casuísticas. O importante é saber que a briga e o desgaste nem sempre significam o fim da linha. Podem representar, pelo menos, novas oportunidades.

(*) - É advogado da área corporativa do escritório Marins Bertoldi Advogados.

News @ TI

ricardosouza@netjen.com.br

Identificador de piso

@ A Isoflex, empresa paranaense de gestão visual e materiais para escritório, desenvolveu identificadores de piso em adesivo, e uma das opções é o da imagem ao lado, produzido em Polipropileno e que já vem com a especificação de manter a distância de 1,5m, conforme orientação das autoridades de saúde. De acordo com a diretora de marketing da empresa, Carolina Wolfart Hartmann, a Isoflex vem se adaptando aos tempos de pandemia. "Indústrias e comércio que estão em funcionamento precisam disponibilizar proteção aos seus colaboradores, como máscaras, além de adotar medidas de segurança como o distanciamento social. Por isso, remodelamos nossos setores de desenvolvimento e produção para atender a demanda do mercado", afirma.

Home Office e contraproducente

@ O período de quarentena apontou a tentativa de realização de downloads de aplicativos que fogem do escopo corporativo por parte de colaboradores de empresas de diversos ramos. Segundo a pesquisa da Navita, especializada em gestão de mobilidade, 15% dos dispositivos móveis usados por esses profissionais, entre smartphones e tablets, registraram tentativas de instalação de apps de redes sociais (como Facebook, Instagram e TikTok), apps de streaming de música (como Spotify e WatchMusic) e até mesmo apps de jogos (como Modern Combat, NBA e Zombie Infection). De acordo com a Navita, esses tipos de programas não costumam integrar o rol de aplicativos baixados para fins profissionais em aparelhos corporativos, indicando uma mudança no comportamento dos colaboradores em período de home-office. O levantamento foi feito em mais de 2000 dispositivos móveis e 30 empresas diferentes atuantes nos mais variados segmentos.

Com pandemia, PIB do Brasil encolheu 1,5% no 1º trimestre

O IBGE divulgou na sexta-feira (29) o Produto Interno Bruto (PIB) do primeiro trimestre. Como esperado, o dado registrou uma retração de 1,5% comparado ao último trimestre de 2019 e um recuo de 0,3% no comparativo anual.

Os setores que mais recuaram no período foram o de serviços, com -1,6% e representa 74% do PIB e o da indústria com um recuo de -1,4%, ambos comparados ao trimestre anterior. O destaque positivo ficou apenas para o setor agropecuário que cresceu 0,6%.

Claramente, se observa que o resultado representa a desaceleração do nível de crescimento previsto para o ano, mas ainda não reflete na totalidade do impacto da pandemia. Um bom exemplo



A desaceleração do nível de crescimento ainda não reflete a totalidade do impacto da pandemia.

disso é a projeção do Banco Central divulgada no último relatório Focus, que registrou um recuo de -5,89% para este ano. Se levarmos em consideração o recuo de

0,3% ao ano registrado no primeiro trimestre, vemos que ainda há muito espaço para piorar nos próximos trimestres.

Ao mesmo tempo que os próximos dados devem confirmar a piora no cenário, aos poucos vamos passando pelo pico da pandemia por todo país. Isso torna possível que, caso não tenhamos uma nova onda de contágio, seja possível que o PIB volte ao campo positivo ainda no final do final do segundo semestre (Fonte: Ernani Reis, analista da Capital Research).

Projeto abre crédito para profissionais liberais

Em sessão remota na última quinta-feira (28), o Plenário do Senado aprovou o projeto que abre linha de crédito especial para profissionais liberais durante a pandemia do Coronavírus. Do senador Eduardo Girão (Podemos-CE), o projeto foi aprovado na forma do substitutivo apresentado pelo relator, senador Omar Aziz (PSD-AM), e segue agora para a análise da Câmara.

Segundo Girão, o mundo inteiro já sente os enormes estragos sanitários e econômicos que têm sido propagados em virtude da pandemia. E que o cenário atual torna especialmente vulneráveis os profissionais liberais, que não têm salários fixos e, "com a paralisação da economia são incapazes de exercer suas atividades, vendo-se subitamente sem quaisquer receitas". Por isso, acrescentou o autor, o projeto se mostra tão importante. "Muitos desses profissionais não estão tendo uma condição mínima de sustentação", concluiu.

O relator elogiou a iniciativa de Girão e destacou que uma infinidade de pequenos consultórios, principalmente de dentistas, foi obrigada a cancelar consultas, cirurgias e procedimentos diversos, em muitos casos reduzindo drasticamente a única fonte de renda desses profissionais. Aziz ressaltou que o texto abarca tanto profissionais liberais de nível técnico como de nível superior (Ag.Senado).

Demanda por Crédito do Consumidor caiu 24,4% em abril

A Demanda por Crédito do Consumidor recuou 24,4% em abril na comparação com março, já descontadas as influências sazonais, de acordo com dados nacionais da Boa Vista. No acumulado do ano o indicador caiu 11,7% contra o mesmo período do ano passado. Já no acumulado em 12 meses, o indicador passou para o campo negativo e registrou queda de 2,5%.

Considerando os segmentos que compõem o indicador, o Financeiro ainda apresenta elevação de 1,5% em 12 meses, enquanto o segmento Não Financeiro inverteu a tendência e registrou queda de 5,2% na mesma base de comparação. O resultado de abril confirma o fim da trajetória de estabilidade do ritmo de crescimento que a demanda por crédito



É fim da trajetória do ritmo de crescimento que a demanda por crédito vinha apresentando.

vinha apresentando nos últimos meses, refletindo uma piora na avaliação sobre o crescimento da economia e o mercado de trabalho.

O desempenho do indicador foi influenciado pelos dois segmentos, com destaque para a segunda queda mensal consecutiva do setor Financeiro que antes costumava apresentar

sólidas taxas de crescimento. Ademais, com as adversidades provocadas pela pandemia, espera-se uma piora nas perspectivas sobre o consumo e o mercado de trabalho nos próximos meses, fatores que podem continuar afetando negativamente a demanda por crédito nesse período (AI/boavistaservicos.com).

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

Reflexões éticas em tempos de Coronavírus

Jefferson Kiyohara (*)

Será que estamos fazendo a coisa certa e agindo de forma ética?

Atualmente, vivemos num cenário de turbulências e preocupações com os impactos sociais e econômicos atuais que virão em decorrência da pandemia do Coronavírus. Com tudo isso, a questão que nos assombra é: sobreviveremos? Com certeza! Mas, também, não há dúvida de que, após estes acontecimentos, as coisas não serão como antes. Retomaremos numa nova realidade, um 'novo normal'.

Enquanto este momento não chega, devemos nos questionar, como indivíduos, organizações e governo: será que estamos fazendo a coisa certa e agindo de forma ética? Entenda por certo como agir de boa-fé, visando o bem comum, a continuidade e a prosperidade da sociedade de forma harmônica e justa, respeitando os direitos individuais. E como as nossas ações e omissões serão descritas e julgadas pela história?

Para responder a essas questões, é essencial considerar tanto a coerência como a visão sistêmica, e sempre questionar se a nossa forma de pensar e agir é ética. Por exemplo, testemunhamos discriminações contra os chineses por conta do Coronavírus, e muitas pessoas apoiaram. Este comportamento é eticamente justificável? Já testemunhamos na história perseguições e segregações por motivos raciais e religiosos e a busca por culpados, atitudes que pouco colaboraram para um mundo mais justo e para a resolução do real problema.

Sem contar a injustiça das generalizações. E, ironicamente, muitos dos que atacam dependem de produtos, insumos ou serviços chineses, e não enxergam isto. Num outro panorama, estamos nos lamentando pela falta de uma vacina, remédios ou meios efetivos de prevenção ao vírus, sofrendo com o isolamento. Mas, no caso de outras doenças, que possuem meios efetivos de proteção, não os utilizamos como deveríamos. Então, o que está faltando?

A força destruidora das fake news mostra que não é uma mera questão de educação e informação tradicionais. Que tipo de formação precisamos para que as pessoas tenham pensamento crítico e saibam ser céticas e combatam os seus vieses? Para que as pessoas tenham empatia e pensem co-

letivamente e de forma ética? Em tempos de crise, a ética das pessoas, organizações e instituições se revela. E temos uma fartura de maus exemplos, como quando a pessoa tosse próximo de outra que esteja usando máscara ou não mantém distância segura numa fila.

Ou quando compra o estoque de itens de primeira necessidade, como álcool em gel ou botijão de gás e passa a revender por preços abusivos ou para estoque excessivo. Há passividade e indiferença diante da fome, desproteção ou desespero do outro. E o que dizer dos atos de hostilidade contra profissionais da saúde e de serviços essenciais nos transportes públicos e em suas residências? Exemplos de individualismo e falta de ética.

São muitos pontos de interrogação, pois, para a população, são muitos questionamentos que estão sem respostas. Antes de retornar a esse novo normal, devemos repensar a educação e formação no Brasil. Afinal, como exigir um comportamento, que não seja individualista e movido pelo medo do cidadão quando ele não tem acesso ou entendimento das informações?

Parte das ações que hoje testemunhamos pode ser explicada pelo baixo nível de instrução, porque não é óbvio para a população em geral entender o que é um inimigo invisível como o vírus, ou qual o significado de termos como disseminação e portador assintomático. E precisamos ir além. Temos que incluir as matérias de cidadania e ética na grade curricular das escolas. E mais, fomentar uma cultura de coletividade, de confiança e de valorização das medidas de prevenção. Como colocar estes desejos em prática?

Alguns exemplos: nas organizações, por meio de um plano de gestão de riscos e de crises; na nação como um todo, fomentando a pesquisa e desenvolvimento em áreas estratégicas; e, como cidadão, adotando novos hábitos, como o uso de máscaras diante de quaisquer sintomas de gripe, como já é feito no Japão há muito tempo. É chegada a hora de aprendermos e evoluirmos para sairmos melhores desta crise, rumo a um 'novo normal'.

Afinal, o sinal de alerta já foi dado, não há tempo a perder. Vamos juntos?

(*) - É professor em ética e compliance da FIA Business School e diretor de compliance na ICTS Protiviti.

NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A - Formação Profissional

Os cursos para o Novotec, programa que visa preparar o estudante para o mercado de trabalho, está com inscrições abertas para sua modalidade virtual até domingo (31). O programa é realizado por meio de uma parceria entre a Secretaria de Educação do Estado-SP e o Centro Paula Souza. São 10 mil vagas para 8 cursos com aulas 100% online. As opções: Lógica de Programação, Banco de Dados, Gestão Administrativa e Planejamento Empresarial, Desenvolvimento Web, Finança na Empresa, Desenvolvedor Mobile e Espanhol Básico. Para participar, é preciso ser aluno de qualquer uma das séries do ensino médio e se inscrever no site: (<http://www.novotec.sp.gov.br>).

B - Prêmio Comunique-se

Após 17 anos de realização do Oscar da Comunicação, em 2020 não teremos a premiação que, desde 2003, reconhece o trabalho dos melhores profissionais do ano. O Prêmio, que se consolidou como o mais importante e desejado do setor, precisará dar uma pausa. Tendo consciência da grave situação gerada pela pandemia do novo Coronavírus, entendem os realizadores que esse momento não combina com celebração. Os veículos, e seus profissionais, bem como as empresas patrocinadoras e todo brasileiro, precisam se focar naquilo que mais importa: salvar vidas, preservar empregos e informar. Mais informações: (www.premio.comuniquese.com.br).

C - Táxi Aéreo

Com o objetivo de otimizar o fretamento de aeronaves em meio à pandemia, acaba de ser lançada a plataforma digital Fly Adam. O aplicativo já está no ar e conecta as empresas de táxi aéreo diretamente aos clientes para oferecer transporte de passageiros, de carga e UTI aérea em voos não regulares. Tais serviços possuem maior demanda atualmente, devido às restrições na aviação comercial. O usuário pode conferir as melhores opções de voo com conforto, agilidade e segurança, sem precisar olhar em diversos sites, preencher formulários e aguardar retorno com as cotações. Trata-se do primeiro marketplace especializado em mobilidade aérea no Brasil. Mais informações: (<https://flyadam.com.br/>).

D - Inglês da Flórida

A Really Experience, escola sediada na Flórida, Estados Unidos, que dá aulas com professores americanos para brasileiros, passa a oferecer gratuitamente, e totalmente online, um curso intensivo para quem quer aprender a falar inglês - o Really 30. Sem sair de casa, qualquer pessoa poderá efetuar a inscrição diretamente pelo site. Os brasileiros terão a chance de, durante a quarentena de prevenção ao Coronavírus, ter aulas com professores americanos, diretamente de Orlando. O conteúdo trará exercícios diários de audição, conversação, interação com o professor e material didático. Inscrições e mais informações: (<http://really.education/>).

E - Ajuda aos Hospitais

A empresa brasileira Csanmek, especializada em sistemas e soluções para o mercado de saúde, está fornecendo gratuitamente dez equipamentos de telemedicina a hospitais públicos da Grande São Paulo que atendem pacientes com a COVID-19. O primeiro município que recebeu a tecnologia foi Itapevi, com sete consoles entregues. A intenção é proteger a equipe médica que está na linha de frente no combate. Além dos hospitais de Itapevi, a empresa vai doar os equipamentos para outras instituições da Grande São Paulo, com tratativas avançadas com representantes de várias prefeituras da região. Outras informações: (<http://www.csanmek.com>).

F - Parceria Online

A Centauro, maior rede multicanal de artigos esportivos da América Latina, e a Ecoville, indústria e rede varejista de produtos de limpeza, anunciam uma parceria inédita. A partir desta semana, kits de produtos da Ecoville estarão disponíveis para compra no e-commerce da Centauro (www.centauro.com.br). Em meio à pandemia do novo Coronavírus, a iniciativa visa facilitar o acesso dos consumidores - estimulados a permanecerem em isolamento social - a itens de limpeza, por meio do marketplace da plataforma. Considerada a maior rede de lojas de itens de limpeza do país, a Ecoville fará sua primeira imersão no mercado digital por meio do marketplace da Centauro.

G - Gestão de Pessoas

Estão abertas as inscrições para o prêmio 'Valor Carreira 2020', pesquisa realizada pela Mercer em parceria com o jornal Valor Econômico, que premia as empresas com os melhores ambientes de trabalho do país, com base em oito dimensões: cultura de integridade, agilidade organizacional, liderança responsável, ambiente de trabalho saudável, recompensa justa, carreiras atrativas, indivíduos prósperos e engajamento. A participação na pesquisa, que está em sua 18ª edição, é gratuita e as inscrições vão até 12 de junho, podendo ser feitas pelo site (www.valorcarreira.valor.com.br).

H - Máscaras Cirúrgicas

A Fiat Chrysler Automobiles (FCA) anunciou que está produzindo máscaras cirúrgicas na unidade fabril localizada em Betim, como mais uma das ações de ajuda no combate ao novo Coronavírus. A fábrica tem capacidade de produzir 1,5 milhão de unidades por mês. Toda a produção local será distribuída para funcionários da FCA no país e enviada para comunidades e profissionais de saúde nos estados de Minas Gerais, São Paulo e Pernambuco. A nova linha de produção ficou pronta em menos de dois meses - desde a compra e importação do maquinário até a validação com as autoridades sanitárias - e 39 funcionários se revezam na operação em três turnos. O investimento total foi de aproximadamente R\$ 3,5 milhões.

I - Eventos Adiados

A Franca Feiras comunica que decidiu adiar a realização dos eventos simultâneos Expo Festas by Asbrafe, Expo Parques, Candy & Cake Show e Natal Show by Abup (Party Experience), agendados anteriormente para 16 a 19 de abril de 2020, para 27 a 30 de maio de 2021. Tal decisão foi amparada pela vontade da maioria dos expositores e pela preocupação com a vida e a saúde de todos os envolvidos num evento com grande aglomeração de pessoas. A realização não só não atenderia à demanda do mercado, que tem na sazonalidade um aspecto fundamental para o bom desenvolvimento dos negócios, como também colocaria em risco a visitação, prejudicada pelas dificuldades de logística e locomoção.

J - Potencialização de Startups

O boostLAB abriu inscrições para sua sexta edição do programa de potencialização de startups em nível avançado, as chamadas Scale-ups. O programa do BTG Pactual conta com a parceria e metodologia da ACE, uma das maiores empresas de inovação corporativa da América Latina. Busca por soluções nas seguintes áreas: Open Banking, Fintechs, ERPs, Machine Learning, Artificial Intelligence, Real Estate, Big Data, Legaltechs, Insurtechs, Blockchain e Edtechs. Para participar do programa, é importante que as Scale-ups tenham ao menos dois sócios com dedicação exclusiva. Inscrições devem ser feitas pelo site: (<http://www.boostlab.com.br/>).

Empresas perderam receita e enfrentam desafios para conquistar novos clientes

A Ramper – maior plataforma de prospecção digital do Brasil – acaba de lançar o 1º Estudo da Prospecção Digital no Brasil para avaliar os impactos da área de vendas nas empresas B2B e ajudá-las a lidarem melhor com o momento de turbulência

O levantamento que contou com a participação de 500 companhias do País, aponta que 85% delas tiveram redução nas receitas. Além disso, 74% estão com maior dificuldade para prospectar novos negócios. Entre as companhias participantes, 30,1% são do setor de tecnologia, 27,4% da área de serviços, 12,4% especializadas em marketing, 4,8% em educação e 3,8% indústrias. Outros segmentos representam 21,4%.

O estudo revela ainda que 83% das empresas registraram diminuição na geração de leads pelos canais habituais (marketing digital e indicações), sendo que mais da metade delas sofreu uma queda acima de 25% nos leads receptivos – por exemplo, gerados via site. Como reflexo da redução na demanda, 73% das companhias também notaram uma menor produtividade no time de vendas. Para suprir o cenário adverso, 89% das companhias entrevistadas intensificaram as ações de prospecção ativa nos últimos dois meses.

“Pela sua eficiência e custo baixo, hoje o recurso é a opção mais viável para as companhias reverterem a tendência de queda nos leads. O gestor não pode simplesmente aceitar a redução na demanda receptiva e operar o funil de vendas com a metade da sua capacidade. Ao agir dessa maneira, os efeitos podem ser catastróficos. Metas serão perdidas e até times podem ser desconstruídos por falta de trabalho”,



O levantamento feito com 500 companhias do País, aponta que 85% delas tiveram redução nas receitas.

afirma Ricardo Corrêa, CEO da Ramper. O estudo aponta também que as empresas que realizam a prospecção ativa por meios digitais sentiram menos os efeitos da pandemia. Neste grupo, 28% delas informaram que os resultados da atividade se mantiveram estáveis.

O levantamento mostra ainda que 55,4% das empresas já não têm todas as métricas que precisam para tomar decisões, uma vez que as taxas de conversão e o ciclo médio de vendas do passado não se aplicam ao momento atual. O primeiro passo para essas companhias reverterem o quadro envolve o reajuste de todo o processo de vendas. “É importante que o gestor tenha em

mente que a atividade precisa ser feita de forma digital para evitar a baixa eficiência. Isso porque a alavancagem do canal digital possibilita atacar ao mesmo tempo vários ICPs (Perfil de Cliente Ideal), com cadências simultâneas, e rapidamente gerar as validações necessárias para reorganizar o processo de vendas”, avalia Corrêa.

Corrêa faz uma análise final sobre o 1º Estudo da Prospecção Digital no Brasil. Segundo ele, na hora do desespero diversas organizações centram os gatilhos nos cortes de despesas, o que as leva a desconstruir seu principal ativo – o time – e até mesmo a comprometer sua continuidade. Fonte e mais informações: (www.ramper.com.br).

Vamos desligar o varejo? Não, apenas adaptar

Daniel Zanco (*)

A crise causada pela pandemia do Coronavírus expôs os brasileiros a desafios até então só imaginados em obras de ficção

Isolamento social, criação de hospitais de campanha, bolsas despencando e governantes em desacordo. Além dos receios pessoais que todos estão enfrentando, há nos empresários do varejo uma preocupação adicional, que é a da perenidade de seus negócios e da manutenção dos empregos por eles gerados. Quando a escada rolante para, há duas coisas a se fazer: esperar ela religar ou começar a andar.

Existem formas de se movimentar, mesmo num cenário tão adverso, que são separadas em quatro frentes:

• **Despesas** - A primeira coisa a se fazer é estancar as despesas que podem ser cessadas, como de serviços que não serão prestados. Comece olhando quais são as suas maiores despesas, geralmente aluguel, pessoas e mercadorias; e locadores, mesmo os Shopping Centers, estando dispostos a rever valores de ocupação, condomínio e fundo de propaganda.

Em seguida, olhe para o seu time e avalie quem tem férias pendentes, o saldo de banco de horas, seja criterioso e faça os movimentos necessários para reduzir despesas, sem esquecer do papel social do varejo na economia. Por fim, reveja seus pedidos, negocie descontos e prazo com os fornecedores e, na pior das hipóteses, cancele aquilo que não terá condições de revender.

• **Receitas** - Está difícil, mas longe de estar impossível. Agora é o momento de colher os frutos de anos de bom atendimento e de cultivo de uma boa carteira de clientes. Chegou a hora da loja ir até o cliente, fazendo uso de delivery – seja via marketplace ou via plataforma própria com menores taxas, vendas por WhatsApp com link de pagamento a distância, venda por “sacola” na casa do cliente e muito incentivo ao e-

commerce. Fique atento às restrições e regulamentações da sua cidade, mas em muitos casos a proibição será apenas para receber o público e não a equipe que pode operar como dark store (ponto de venda ou centro de distribuição que atende exclusivamente a compras online).

• **Comunicação e liderança** - É nesse momento que surgem os grandes líderes. Mostrar para seu time que há um porto seguro, que eles terão perspectivas e que o mundo irá em algum momento retomar seu ciclo é muito importante para acalmar os ânimos. Outra dica que pode elevar os resultados e manter vivo o espírito de equipe é a realização de reuniões, com o time que não está presente e mostrar que home office não significa férias e que, mesmo a distância, os objetivos continuam presentes.

• **Preparação para a retomada** - A situação vai passar e, quem estiver mais preparado na sua retomada, sairá na frente. Aproveite o tempo do recesso para inventariar e organizar seu estoque, planejar seus próximos ciclos, capacitar seu time, turbinar seu e-commerce, descrever seus produtos, integrar seus canais, criar um programa de fidelidade e tantas outras atividades que podem levar seu varejo para um outro nível.

Lembre-se que foi uma epidemia que acelerou a Transformação Digital na China, que a cada greve dos bancos, mais usuários de internet banking surgem e, sem dúvida esse movimento vai transformar o varejo brasileiro, acelerando sobretudo, a omnicanalidade. Sem dúvida, o momento é um dos mais desafiadores, mas temos duas grandes certezas: ele vai passar, e se não fizermos nada, as consequências serão piores.

Chegou o momento de seguir lutando e se preparando para o dia em que os clientes voltarão a bater nas portas das lojas.

(*) - É diretor de Segmento na Linx.

Maior foi um mês de consolidação dos orgânicos para novos consumidores

Os produtos orgânicos vêm registrando crescimento há mais de uma década, mas nos últimos três meses, a pandemia fez o consumidor escolher produtos naturais e orgânicos certificados pela preocupação com a saúde e a segurança do alimento. O setor ganhou novos consumidores, consolidando sua relevância e reconhecimento do valor de saudabilidade.

“O mês de maio fluiu muito bem para os orgânicos no varejo, apesar das quedas de frequência, compra por impulso e tempo de permanência na loja por parte dos consumidores, a maioria deles fez, e continuará fazendo, a sua opção por produtos frescos, naturais orgânicos e saudáveis”, destacou Clauber Cobi Cruz, diretor da



Produzidos sem agrotóxicos, alimentos orgânicos buscam mais espaço na mesa do consumidor.

Organis, que prevê uma projeção positiva para os próximos meses, pois a alta dos insumos dos produtos convencionais e o Programa Nacional de Bioinsumos vão impactar no mercado em curto prazo.

“A pressão dos preços dos insumos utilizados na agricultura convencional

irá encarecer os produtos, resultando numa diferença bem menor dos preços em relação aos orgânicos, ou até mesmo se equiparar em alguns itens, como já está acontecendo com a cebola e a batata. Desta forma, o consumidor tenderá a dar preferência pelos orgânicos, uma vez que irá adquirir um benefício

maior por uma pequena diferença ou até mesmo por um preço similar. Já a implantação do Programa Nacional de Bioinsumos servirá tanto para a agricultura orgânica quanto a convencional.

Com a crescente procura por produtos agroecológicos, por grande parte dos consumidores, eu enxergo que a conversão para a agroecologia pelo produtor será um passo natural”, conclui Cobi Cruz. Para a Organis, entidade de promoção do setor, o orgânico cresce não somente na mente do consumidor, cresce também na mente do produtor, “mesmo naqueles produtores que sempre tiveram um preconceito em relação aos orgânicos”.

Fonte e mais informações: (www.organis.org.br).

Veja como avaliar e minimizar os gastos nesse momento

Augusto Santa Catharina (*)

O Brasil fechou mais de 860 mil postos de trabalho em abril. Esse número cai para 763.232 desligamentos, quando analisamos o acumulado no ano, mas o impacto ainda é relevante. A quarentena imposta é um dos principais motivos para a intensificação da crise econômica. Para tentar amenizar essa situação, o Governo Federal permitiu que as empresas aderissem a algumas ações como a redução da jornada de trabalho, acarretando em redução salarial ou, até mesmo, a suspensão do contrato por período pré-determinado.

Apesar de serem medidas criadas para impedir um aumento no desemprego, o que os cidadãos que tiveram seu salário reduzido ou perderam o emprego podem fazer para continuar com as contas em dia?

Se essas pessoas não tiverem uma reserva emergencial, elas precisarão escolher as contas que serão pagas. Para tentar minimizar essa dor de cabeça separamos os gastos mais comuns em alguns quadrantes para que possam nos facilitar a visualização de quais são as prioridades e o que podemos classificar como “luxo”.

O primeiro quadrante vamos chamar de ‘Gastos fixos essenciais’, ou seja, aluguel, condomínio, financiamento imobiliário, convênio médico. Esses são os últimos itens a serem cogitados para cortar ou não pagar. Já no segundo quadrante, destacamos os Gastos fixos não essenciais. O que é isso? Um exemplo básico seria internet ou TV por assinatura. Muitos têm esse “combo”, mas eles não são fundamentais para a sobrevivência. Do outro lado dos quadrantes, estão os ‘Gastos va-



riáveis essenciais’, como a nossa conta de água, luz, gás. São valores flutuantes, que quanto mais utilizamos maior será o custo. São

gastos que não podemos deixar de lado, e que infelizmente trazem imprevisibilidade.

É, por último, o quarto quadrante são de Gastos variáveis e não essenciais, que, normalmente, se encaixam no que chamamos de lazer, como compras e os famosos “mimos” que costumamos fazer a nós mesmos ou por quem gostamos. Entendemos que todas as contas e gastos que pudermos classificar como não essencial, podemos olhar com mais atenção. Até quando é possível sustentar esse orçamento? São coisas que valem a pena? É possível “abrir mão” de alguns itens principalmente enquanto estiver com a redução salarial ou desempregado.

O quarto quadrante é o primeiro a ser analisado e isso deve começar na própria compra de supermercado. Quais alimentos você realmente precisa comprar?

O sorvete e o salgadinho são itens que te farão falta? Você consegue mudar a marca de determinados produtos enquanto estiver com o orçamento mais apertado? Nesse momento mais difícil, sugerimos que essas pessoas experimentem novos produtos que sejam de menor valor, que busquem renegociar com os fornecedores os pacotes de serviços essenciais, e reduzam a quantidade de guloseimas que são itens mais caros na compra de supermercado.

Não existe um segredo para sair do vermelho, mas em momentos de ansiedade e preocupação, precisamos de muita cautela e atenção ao nosso comportamento. Logo tudo isso vai passar e quem conseguir de alguma forma se adaptar, conseguirá tirar o melhor desse novo cenário.

(*) - É assessor certificado CFP e sócio da Messem Investimentos (www.messeminvestimentos.com.br).



MERCADO DE TRABALHO

REVOLUÇÃO 4.0: O TRABALHO DEIXOU DE SER O LUGAR PARA ONDE VAMOS

A transformação do mercado de trabalho se intensifica e se molda a cada revolução industrial. Basta observar que, entre a Primeira e a Segunda - na metade do século XVIII -, os campos e a atividade agrícola deram lugar às fábricas tornando-as os principais espaços produtivos do capital humano. Mais adiante, a Terceira Revolução Industrial - pós II Guerra, apresentou ao mundo as grandes multinacionais que conhecemos atualmente e os seres humanos passaram por profundas transformações tecnológicas desde então.

Daniel Schwebel (*)

Atualmente, a revolução é outra, as relações físicas no âmbito do mercado de trabalho são intangíveis perto do conhecimento agregado do profissional. A partir do momento em que máquinas substituem homens, inteligência artificial e big data são protagonistas, a variável "distância" deixou de ter valor e é neste timing que vivemos: a Revolução 4.0 no mercado de trabalho.

As habilidades humanas não deixarão de existir, muito pelo contrário, as "Soft Skills" serão ainda mais evidenciadas e valorizadas. Competências socioemocionais, criatividade, autogestão e perfil empreendedor são características do profissional capaz de compreender o que o mercado de trabalho espera no futuro.

A construção da carreira e conceito de ter um emprego deixou de ser o local para onde vamos. Explico: acordar todos os dias, passar 2 horas no trânsito para se deslocar até o escritório, inserir a impressão digital com tolerância máxima de 5 minutos e trabalhar 8 horas consecutivas com 1 hora de almoço deixou de fazer sentido para muitas pessoas, mesmo que essa descrição de rotina seja o verdadeiro significado de "ir ao trabalho" para muitos.

O senso comum é que todas as empresas devem reter os melhores talentos para si. Mas fixam o entrave limitante de que o funcionário deve morar até 15 km do seu escritório. Já em empresas híbridas - que entendem o trabalho remoto como uma porta aberta a uma infinidade de profissionais excelentes em qualquer lugar do mundo - possuem essa fronteira regional de mil ou dez mil quilômetros, porque não importa onde você está, mas sim o que você agrega e produz.

Por esse motivo, daqui em diante, as empresas que não entenderem isso estarão competindo a nível internacional por talentos locais. Um efeito contingencial imediato da pandemia do Coronavírus foi o grande



aumento no número de brasileiros trabalhando em suas casas. Quantos deles conseguirão descontinuar esse hábito quando a crise da COVID-19 não existir mais?

Ainda que ninguém tenha essa resposta, pesquisas apontam que profissionais que podem trabalhar onde quiserem tendem a produzir mais, e a produtividade é apenas uma das vantagens que o trabalho remoto proporciona. O fato é que, antes mesmo da pandemia global surgir, o trabalho remoto já era uma tendência pela flexibilidade e liberdade que proporcionam, muito associadas ao lifestyle e propósitos de futuro dos millennials, principalmente.

O Coronavírus foi um catalisador desse movimento por impulsionar obrigatoriamente as empresas a fazer algo que elas já estavam ensaiando há muito tempo, mas não concretizavam porque muitos gestores ainda não desconstruíram a ideia de que é possível liderar uma equipe a distância com ferramentas e comunicação assertivas. Ou melhor, algumas startups brasileiras já permitiam "home office" uma vez na semana como um benefício e, claro, chamavam a atenção de muitos.

Mas a pandemia está forçando investimentos por parte das empresas em setores onde o teletrabalho é possível, com mais pessoas aprendendo a usar a tecnologia remota. Como desdobramento, é possível sentir uma mudança mais permanente em direção ao trabalho remoto porque as pessoas estão mudando seus hábitos. Muitos experimentaram o que nunca tinham tido a oportunidade e, portanto, podem passar a gostar mais.

Decidir em qual empresa trabalhar não é resultado somente do avanço tecnológico ou do capricho dos millennials, e sim uma esfera que vem responder perguntas mais profundas sobre nós mesmos: Você já parou pra pensar o que seu trabalho significa para você? O trabalho precisa ter um alto grau de liberdade. Porque se não tivermos liberdade e autonomia, como seremos o melhor de nós mesmos?

Ainda que seja impossível prever numericamente quantas empresas e pessoas vão aderir ao trabalho remoto futuramente, entendemos que as relações de trabalho foram altamente impactadas com a pandemia e que o resultado disso será o avanço do teletrabalho nas esferas globais, que aproximará grandes talentos e corporações.

(*) - Com formação em marketing e pós graduação em Gestão de Negócios e Valorização de Empresas pela FIA, é Country Manager da Workana no Brasil.

“O Coronavírus foi um catalisador desse movimento por impulsionar obrigatoriamente as empresas a fazerem algo que elas já estavam ensaiando há muito tempo, mas não concretizavam porque muitos gestores ainda não desconstruíram a ideia de que é possível liderar uma equipe a distância com ferramentas e comunicação assertivas.

