

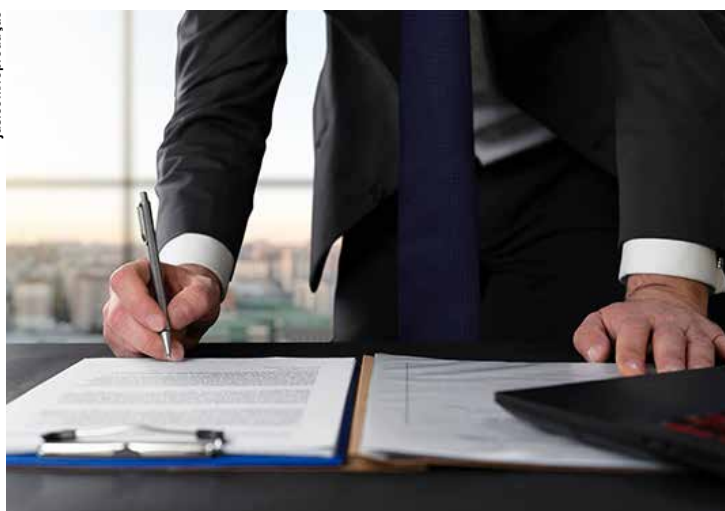
Dúvidas sobre inventário podem gerar custos desnecessários

Quando se perde um ente querido tem-se de lidar com a dor e, ao mesmo tempo, com os processos exigidos por lei para a divisão de bens, o famoso inventário

O prazo para dar a entrada no processo no estado de São Paulo é de até 60 dias após o falecimento, lembrando que cada estado tem um prazo. O inventário pode ocorrer por duas formas: judicialmente ou extrajudicialmente. O fato é que para decidir entre as duas formas é preciso conhecer alguns requisitos.

O processo de inventário extrajudicial é feito diretamente no cartório de notas, de forma muito mais rápida e, muitas vezes, com menor custo, mas não pode haver menor ou incapaz envolvidos e todos os herdeiros têm de estar em comum acordo. Dentro desses requisitos, o primeiro passo para dar a entrada no inventário é contratar um advogado. Ele marcará uma data com o escrevente do cartório para levar todos os documentos exigidos para a divisão de bens, como certidão de óbito, Imposto de Renda, certidão de casamento, entre outros.

De acordo com os bens listados no cartório é gerada a taxa do Imposto de



O inventário pode ocorrer por duas formas: judicialmente ou extrajudicialmente.

Transmissão Causa Mortis e Doação (ITCMD), que, no Estado de São Paulo, é de 4% sobre os bens transmitidos. Essa taxa deve ser paga por todos os herdeiros envolvidos. No dia da assinatura do inventário, o escrevente lê o documento na frente de todos os herdeiros e, se houver alguma divergência, como no nome ou número de documento, por exemplo, a alteração é feita na hora. Com a documentação pronta, assina-se a escritura de inventário, paga-se o cartório e o processo está resolvido.

“O processo extrajudicial retira a carga do Tribunal. Às vezes, muitas pessoas entram no processo judicial sem necessidade, isso gera maior custo e perda de tempo, além de sobrecarregar o tribunal”, explica Dra. Catia Sturari, advogada especialista em Direito de Família. Já no processo judicial, o prazo para dar a entrada no inventário é também de 60 dias no estado de São Paulo e acontece quando há envolvidos menores ou incapazes ou há conflito entre os herdeiros. Nesse

caso, todo o procedimento é feito por um advogado no fórum competente da respectiva cidade.

O processo de inventário se inicia quando o juiz nomeia um inventariante, que tem o prazo de 20 dias para entregar ao advogado os documentos necessários para a listagem de bens. Nesse caso, além da taxa de ITCMD sobre os bens, também são cobrados os custos processuais e os honorários do advogado (cobrado de acordo com a tabela da OAB). No caso de um inventário judicial, o processo pode demorar, no mínimo, de seis meses a um ano.

“É importante as pessoas conhecerem os dois tipos de processos para não perderem tempo e nem ter gastos desnecessários na hora de dar entrada em um inventário”, comenta a advogada. Ela também destaca que, no caso de existir um testamento, o processo também é judicial e a divisão de bens deve seguir os termos declarados no testamento (Fonte: Case Comunicação Integrada).

Esqueça as empresas que você conhecia antes da pandemia

Carlos Eduardo Sedeh (*)

Já é visível, para quem trabalha no mercado de tecnologia, o aumento da procura por projetos de transformação digital por parte das empresas nos últimos meses

A mudança na dinâmica dos negócios, devido a crise causada pela COVID-19, acelerou a necessidade da implantação desses projetos. Assim como o temor gerado pelo “bug do milênio” na virada do século, a pandemia do Coronavírus forçou uma releitura de como as empresas enxergam a essencialidade da tecnologia para a continuidade dos seus negócios. E, em meio a tantas dúvidas, há somente uma certeza: esqueça as empresas que você conhecia antes da pandemia, elas não serão mais as mesmas de agora em diante.

É preciso começar pensando que existem dois tipos de empresas: aquelas que já nasceram digitais - e as tradicionais, que foram criadas antes de existir a internet - como bancos, instituições de ensino e outras. O primeiro exemplo é de companhias que sentem os seus negócios crescerem atualmente, como e-commerce, aplicativos e outras, que já tinham em seu DNA a interação digital com clientes, a análise de dados e que adotam metodologias ágeis de organização e tomada de decisões.

Já no segundo caso, as empresas pouco digitais sentiram o impacto com a necessidade de isolamento social, que criou uma situação de paralisação econômica sem precedentes, agora buscam entender e adotar o processo de digitalização. A pesquisa global da MuleSoft, fornecedora de plataforma para construção de redes de aplicativos, entrevistou 800 líderes, em organizações com pelo menos 1.000 funcionários, e constatou que quase todos os entrevistados (92%) estão realizando iniciativas ou planejando transformação digital para o próximo ano.

No entanto, outros dados, do Relatório de Benchmark de Conectividade 2020, destacam alguns desafios para as empresas se transformarem digitalmente. Cerca de 60% dos entrevistados acham difícil introduzir novas tecnologias devido às suas infraestruturas de TI; e quase 70% do tempo gasto com Tecnologia da

Informação é administrado pelos negócios, em vez de focar na inovação e no desenvolvimento digital.

Isso porque, transformar-se digitalmente não é entregar um notebook para que o funcionário trabalhe em regime home office. É preciso pensar em como os colaboradores interagem dentro e fora do ambiente da empresa, passando pelo Design Thinking para abordar problemas relacionados às informações de maneira analítica e que proponha soluções, além de proporcionar uma nova forma de tomada de decisões, alguma que não esteja presa aos meios tradicionais, com o dinamismo que a economia digital demanda.

Logo, mesmo que o futuro ainda seja incerto, há algo de concreto no horizonte: as empresas que querem dar continuidade aos seus negócios não terão mais a transformação digital somente como um conceito de trend. No mundo pós-COVID-19, as companhias deverão levar a sério os seus investimentos em TI e suas ramificações, como Cloud e IoT. Os exemplos de empresas que nasceram digitais e compreenderam o consumidor, criando um modelo imbatível de negócios, são inúmeros.

O Google, em breve, vai oferecer contas correntes para seus usuários brasileiros. A Amazon está atuando em uma gama imensa de territórios comerciais, desde carteira de pagamentos, passando por logística e produção de conteúdo, com o portfólio se expandindo ao longo do tempo. Isso mostra a importância da transformação digital e como ela é real e necessária, inclusive para pequenos e médios negócios.

É isso vale, também para a sociedade no geral. No Brasil, hoje, ainda há poucos alunos do STEM - acrônimo em inglês usado para designar as quatro áreas do conhecimento: Ciências, Tecnologia, Engenharia e Matemática. A procura por esses cursos também não é alta. Acredito que o interesse pelas áreas de STEM vai aumentar muito, devido à demanda cada vez maior por profissionais com conhecimentos como a programação e análise de dados. Serão essas pessoas as maiores responsáveis pela transformação digital nas companhias.

(*) - É CEO da Megatelecom, empresa que oferece serviços personalizados na área de telecomunicações e Diretor Executivo da Telcomp (Associação Brasileira das Prestadoras de Serviços de Telecomunicações Competitivas).

‘Não vamos tirar o pé’, diz CEO da Ducati no Brasil

A marca italiana Ducati está investindo em lives e conversas virtuais para se comunicar com o público e o mercado durante a pandemia. Para isso, a marca lançou a “Live Ducati”, e o CEO da empresa no Brasil, Diego Borghi, participou de um debate sobre o futuro do mercado das duas rodas com o CEO da Regus e Spaces no país, Tiago Alves.

“Precisamos refazer nossos planejamentos, repensar as formas de agir para 2020. Tivemos um ano de 2019 bem bacana, com crescimento de 19%.

Dentro do grupo, fomos uma das três subsidiárias que mais apresentaram crescimento no ano passado. A gente vai manter nossos pilares sólidos para 2020. Não vamos tirar o pé de jeito nenhum. A gente entende o cenário novo, mas estamos bem otimistas com o pós-pandemia”, disse Borghi durante a conversa. Fazendo uma análise do setor, o executivo destacou



A Scrambler Icon é uma moto para uso em qualquer condição, ideal para atender às demandas.

que o ano de 2019 marcou a “luz no fim do túnel” para as duas rodas no país, mas que a inesperada pandemia acabou criando uma “crise sem precedentes”.

“Durante a pandemia, a gente conseguiu observar uma coisa muito interessante. O transporte de basicamente tudo para a casa das pessoas é feito em duas rodas. Itens de comida,

de entrega, de lojas. Hoje, duas rodas ajudam muito a levar tudo para a casa das pessoas”, ressaltou. Borghi também destacou que o Brasil é um dos “cinco maiores países” no mercado de duas rodas e que isso deixa a nação em uma posição “estratégica”.

O projeto “Live Ducati” estreou no último dia 18 e abordou o novo modelo

da moto Scrambler Icon e também como a marca italiana se adaptou à pandemia. “Diante do cenário atual, onde enfrentamos essa pandemia do Coronavírus, a proposta de uma live consegue nos deixar um pouco mais próximos, mas de maneira segura e seguindo todos os protocolos oficiais”, destacou Borghi.

O CEO da Ducati no Brasil ainda disse que a rede de concessionárias da marca se adaptou ao momento. Segundo Borghi, coisas simples ganharam uma nova importância. “A rede vem trabalhando com postagens informativas nas redes sociais, que têm sido ferramentas fundamentais para manter o cliente bem informado”, ressaltou. Sobre a Scrambler Icon, Borghi ressaltou que a história da moto começou em 1962, “quando foi criada para atender ao mercado americano devido à demanda criada pelo legendário ator Steve McQueen” (ANSA).

A transformação digital nunca foi tão urgente

Giovane Oliveira (*)

Não é novidade: a tecnologia facilita a vida das pessoas e das empresas.

Contudo, em tempos de pandemia, o valor da inovação se mostrou ainda maior. O home office e o delivery se tornaram as principais alternativas das corporações para manterem os negócios. Nesse cenário, o investimento em sistemas de ponta nunca foi tão urgente. A aposta em transformação digital gera um aumento de 92% no faturamento em vendas. É o resultado de estudo desenvolvido pela Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo - SBVC em parceria com o Oasis Lab Innovation Space.

Para as organizações entrevistadas, a ação resulta em um diferencial competitivo no mercado. Portanto, se atentar a esse fator é decisivo em tempos de crise! Quem lida com atendimento também precisa se preparar com dispositivos modernos. Os recursos tecnológicos são uma saída para proporcionar mais independência aos clientes. Além disso, diminuem despesas operacionais e facilitam a manutenção. Dessa maneira, tanto a vida do usuário quanto a dos empresários fica mais fácil.

Minha recomendação é: aproveite a tecnologia! Nas ligações, também se pode contar com esse auxílio. Por meio de Unidades de Resposta Automática - URAs customizadas é possível realizar atendimentos completos sem a necessidade de direcionamento para um operador. Os projetos são elaborados em conjunto com os clientes, visando a criação do recurso mais completo possível, capaz de preencher qualquer lacuna existente na operação.

Algumas lojas já utilizam essa ferramenta de maneira inte-

grada ao sistema de vendas. Desse jeito, o consumidor não precisa falar ou depender de alguém para informar o status de seu pedido, por exemplo. Ele consegue fazer o rastreamento das demandas por meio do atendimento eletrônico da URA.

Períodos de crise vem e vão, às vezes de maneira inesperada. A única forma de sobreviver é saber se adaptar com eficiência, segurança e economia. Minimizar os riscos por meio da transformação digital!

(*) - É diretor de tecnologia da Total IP - Soluções e Robôs para Contact Centers (www.totalip.com.br).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 7º Subdistrito - Consolação Aldegar Fiori - 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: **PEDRO AURÉLIO PIRES MARINGOLO**, de nacionalidade brasileira, Juiz de Direito/aposentado, divorciado, nascido em Santos, SP, no dia (23/09/1953), residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Mario Maringolo e de Lúcia Pires Maringolo. A pretendente: **MONIQUE ROCHA SANTANA**, de nacionalidade brasileira, advogada, solteira, nascida em São Caetano do Sul, SP, no dia (03/03/1992), residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Francisco Aldeni Camelo Santana e de Eldenice Borges da Rocha Santana.

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

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS E ANEXO Distrito - Itaim Paulista Rodrigo Feracine Alvares (Oficial e Tabelião)

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

O pretendente: **ALAN SILVA DE CAMPOS**, estado civil solteiro, profissão supervisor financeiro, nascido em Rio Real, BA, no dia (07/12/1989), residente e domiciliado em Santo André, SP, filho de Adelson Cardoso de Campos e de Edivânia Santos Silva de Campos. A pretendente: **CLAUDIANE DO NASCIMENTO ALMEIDA**, estado civil solteira, profissão merendeira, nascida em Rio Real, BA, no dia (16/04/1990), residente e domiciliada neste distrito, São Paulo, SP, filha de Carlos Nunes de Almeida e de Josefa do Nascimento Irmã Almeida.

O pretendente: **GERSON QUIRINO DOS SANTOS**, estado civil divorciado, profissão funcionário público municipal, nascido em São Paulo, SP, no dia (08/06/1983), residente e domiciliado neste distrito, São Paulo, SP, filho de Paulo Carlos dos Santos e de Cecília Quirino dos Santos. A pretendente: **CICERA NOELIR BATISTA DE MELO**, estado civil solteira, profissão cabeleireira, nascida em Sertânia, PE, no dia (20/05/1983), residente e domiciliada em Sertânia, PE, filha de João Batista de Melo e de Maria das Neves de Melo.

O pretendente: **JOSÉ RUBENS GUILHERME MACHADO DE BRITO**, estado civil divorciado, profissão aposentado, nascido em São Paulo, SP, no dia (06/11/1961), residente e domiciliado neste distrito, São Paulo, SP, filho de Amarino de Brito e de Maria José de Brito. A pretendente: **CLAUDIA DE SOUZA MACHADO**, estado civil divorciada, profissão vendedora, nascida em Palotina, PR, no dia (20/05/1974), residente e domiciliada neste distrito, São Paulo, SP, filha de Claudio Domingos Machado e de Marlene Alves de Souza.

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