

COLUNA DO HERÓDOTO

Deputado Paspalho



Heródoto Barbeiro (*)

O deputado não é bem visto na câmara. Alguns o consideram um demagogo que faz todo o esforço para manter o mandato.

Quase não se reelegeu. Já passou por vários cargos políticos mas não se consolidou em nenhum deles. Segundo os colegas da capital, está com as finanças pessoais sempre em vermelho e recorre a amigos para saldar as contas. As economias familiares são uma questão primordial em sua vida. E até cogita vender uma propriedade no interior do país.

Tem que recorrer a um amigo para bancar as suas dívidas. Está presente nas recepções que pode e mais de uma vez é notado embriagado.

Em uma reunião com o embaixador dos Estados Unidos, na sede do governo, foi flagrado cambaleante e o diplomata relatou ao seu país. Afinal, se ele não exercer nenhum cargo no ministério isso também não tem a menor importância. Há quem diga na cidade que trabalha muito pouco, levanta depois das 11 horas e, logo cedo, não dispensa um bom conhaque francês.

Com tantas coisas importantes ocorrendo no mundo os jornalistas e a população, ninguém se importa com o que dizem dele. Não é o único na câmara, mas o deputado tem pretensões mais altas. Chama também a atenção que não para de dirigir críticas para o seu próprio partido político e com isso arrebanha um número maior de adversários, mesmo entre os seus correligionários. Onde quer chegar? Indagam os comentaristas políticos dos jornais.

O país vive uma verdadeira pandemia econômica. O impacto da crise atinge principalmente os trabalhadores que perdem os empregos e engrossam as manifestações. As filas em busca de alimentos doados pela população é gigantesca. Na capital circula uma população assustada, abatida e desesperada em função das notícias aterrorizantes

divulgadas pelos jornalistas.

A indústria está quebrada. O comércio se ressentiu das quedas nas vendas uma vez que sem dinheiro não há circulação de mercadoria. O furacão, que começou nos Estados Unidos, varre o mundo todo e nenhum país escapa dos danos econômicos e financeiros. A rivalidade entre as potências se acentua no campo político, econômico e militar. Elas se acusam mutuamente de querer desestabilizar a paz e impor seus interesses imperialistas a qualquer custo.

Por isso, todas investiram o que tinham e não tinham em armamentos. É, segundo alguns analistas, a nova fase a paz armada, responsável pelo morticínio que abalou o mundo no início do século 20. O perigo das alianças entre países persiste. Uma nova política das alianças se instala e ameaça arrastar todos em direção a um novo conflito amplo e generalizado.

Ao deputado conservador não resta outro caminho senão o de manter a todo custo o posto de ministro que ocupa no governo. O chefe está completamente perdido e responsabilizado por tudo o que acontece, da crise econômica ao relacionamento com outros países. Afinal não se abre mão de acordos e tratados com outras nações do mundo.

A crise se aprofunda. Ninguém sabe quem vai estar no comando no dia seguinte. Ao primeiro ministro não resta outra alternativa senão negociar sua saída e impedir que a oposição tome conta do poder. Melhor opção é passar o cargo para o deputado. Winston Churchill assume o governo britânico em plena batalha da segunda guerra mundial. Não se importa em ser responsabilizado pela vitória dos alemães no Noruega.

Tem oportunidade de aglutinar o país em torno da bandeira de salvação nacional. Uma união capaz de impedir que a Europa caia nas mãos do nazismo. O império também corre risco.

(*) - É editor chefe e âncora do Jornal da Record News em multiplataforma (www.herodoto.com.br).

Visão estratégica sobre IA e o impacto para a produtividade

Para que a presença da máquina provoque os efeitos desejados, é necessário reconhecer a abrangência tecnológica e sua relação direta com o aproveitamento maximizado de profissionais e colaboradores

Fabrício Beltran (*)

Não é novidade que o cenário acerca da transformação digital requer uma atenção estratégica por parte de lideranças corporativas, principais condutores dessa transição para uma cultura alinhada com a inovação. Essa mudança no escopo operacional é profunda e deve afetar departamentos e funções específicas de forma gradual, sob o véu de uma comunicação interna preocupada com a disseminação de conhecimento e capacitação dos componentes envolvidos nesse processo. A figura humana mantém seu protagonismo e encontra na tecnologia um agente facilitador de extremo valor produtivo.

O uso da Inteligência Artificial vai de encontro a essa mentalidade inovadora. Soluções de automação representam aspectos positivos para a ingressão da empresa no que há de mais vantajoso nessa união entre tecnologia e profissional. Identificar como a IA pode potencializar os esforços e valorizar as pessoas por trás das organizações é o primeiro passo para absorver o impacto do fenômeno digital. Claro, isso requer uma análise profunda sobre as maiores lacunas e obstáculos que se enfrenta internamente.

Líder deve assumir seu poder referencial

Deixar a zona de conforto e mudar radicalmente não é algo de fácil assimilação. O ser humano, de modo geral, encontra inúmeras dificuldades ao sair do lugar comum e buscar por alternativas que fogem de seu entendimento usual. Quando levamos essa noção ao âmbito empresarial, o assunto é ainda mais delicado. Nenhuma mudança é individual. Antes de tomar qualquer medida, o gestor precisa considerar todos os fatores e como eles refletirão para o andamento do negócio. Com a empresa madura e preparada para abraçar a transformação digital, a liderança pode deixar a cautela e partir para a conscientização geral.

Treinamentos priorizando a especialização, cursos e eventos informativos, entre outras movimentações que visam democratizar o acesso e até o entendimento sobre a presença de plataformas automatizadas, são meios factíveis de se explorar os benefícios da tecnologia em sua totalidade, sem prejudicar a estrutura organizacional consolidada anteriormente.



“Além de potencializar a produtividade das equipes e explorar o melhor de cada profissional, a abordagem estratégica da Inteligência Artificial e suas plataformas simboliza a entrada da empresa na era dos dados.”

Incentivo à produtividade por meio da valorização humana

Permanecendo no setor da comunicação interna, um dos grandes desafios repousa na real compreensão dos propósitos da tecnologia. Combater a desinformação e elucidar possíveis pensamentos equivocados sobre a questão é fundamental para que o engajamento acompanhe as contribuições da automação. Não se trata de substituir o material humano e ofuscar seu protagonismo, mas oferecer insumos de caráter analítico para que os profissionais possam exercer seus cargos com excelência.

Essa integração homem-máquina é uma tendência que se justifica na prática. O alcance técnico da IA também impacta na administração da empresa, através da criação de relatórios sobre a eficácia de equipes e procedimentos adotados, indicando se determinada política de trabalho é realmente válida. O peso estratégico se torna visível com o redirecionamento de profissionais para atividades complexas, que

exigem a subjetividade encontrada exclusivamente nas pessoas. Enquanto isso, ferramentas cuidarão de tarefas exaustivas e padronizadas.

Gestão sustentada pelo uso inteligente dos dados

Na grande maioria dos artigos recentes sobre a transformação digital e seus reflexos operacionais, a figura informacional tem sido mencionada com alta frequência. Certamente, você continuará se deparando com esse destaque concedido ao fluxo, armazenamento e utilização de informações relevantes. Dados transformaram-se em objetos de valor essencial, impactando frentes diversificadas de uma organização. E essa condição de inteligência analítica só é palpável se o gestor possuir meios de validar documentações e extrair materiais proveitosos sob a assertividade da máquina.

Além de potencializar a produtividade das equipes e explorar o melhor de cada profissional, a abordagem estratégica da Inteligência Artificial e suas plataformas simboliza a entrada da empresa na era dos dados. Deve-se reconhecer os desafios implícitos ao tema, mas para o líder, encarar-los como oportunidades para otimizar processos e valorizar suas equipes é o caminho mais indicado e, de certa forma, correspondente a um futuro de diversas possibilidades.

Qual é a sua opinião sobre o uso da IA e o impacto para a produtividade? Participe do debate e faça essa reflexão!

(*) É founder e CTO da Nextcode. Formado em Tecnologia de Dados, com pós-graduação em Big Data e Desenvolvimento Móvel, possui mais de 19 anos de experiência com projetos voltados à tecnologia e inovação.

Por que o modelo de Licença Universal veio para ficar?

Se existe uma afirmação que nunca sai de moda na área de TI é o quanto ela é dinâmica. De fato, a cada dia que passa o setor evolui, novas tecnologias surgem e a nova realidade do segmento se transforma a uma velocidade impressionante. Não por acaso, os modelos contratuais também estão mudando a fim de acompanhar o avanço da TI e permitir um acordo mais ágil, flexível, menos oneroso e que atenda às demandas dos gestores, à medida que o ambiente se transforma.

Quem está atento ao mercado, observando a migração para ambientes mais híbridos e múltiplas nuvens, precisa considerar os enormes benefícios trazidos por um modelo de licença mais flexível. A questão da portabilidade das licenças dos produtos, uso mais simplificado por meio da facilidade de compra, oferecimento de mais recursos por um preço mais reduzido, previsibilidade do orçamento, pagamento apenas pelo que está sendo usado de fato, não ficar restrito a um contrato que

não atende mais às suas necessidades e ainda ter a possibilidade de ter suporte dos produtos sem custo adicional são algumas das principais vantagens de adoção desse modelo.

O conceito de Licença Universal visa se ajustar às novas necessidades das empresas e facilitar ainda mais a proteção dos seus workloads, suas aplicações mais valiosas e os dados mais críticos das organizações. Espalhados em ambientes, muitas vezes, complexos, tais dados precisam ser protegidos, independentemente de qual seja a carga de trabalho utilizada ou onde está armazenada. É por isso que a portabilidade de licenças se faz tão necessária.

As companhias não podem mais se verem presas dentro de um modelo contratual que impede a proteção dos seus dados e a evolução dos negócios. Esse novo modelo de licenciamento potencializa a segurança da informação e a recuperação de backups em qualquer tipo de ambiente. Em tempos

de crise, especialmente de restrição orçamentária, a Licença Universal evita a surpresa de tarifas adicionais e permite ao gestor prever o quanto vai gastar. Essa opção, vista como mais portátil e flexível, atende perfeitamente às necessidades de um ambiente multicloud.

Novos tempos exigem inovações capazes de acompanhar as demandas dos negócios. Por isso, é preciso contar com todos os recursos possíveis, que ajudem as empresas a ter a flexibilidade e a agilidade que precisam. Não se manter preso a um contrato que limita sua empresa de prosperar ou mudar à medida que o cenário se transforma, é fundamental. O modelo de licença universal chega em um momento em que a velocidade com que somos capazes de nos adaptar às novas realidades é crucial para a sobrevivência e criar o diferencial competitivo que uma empresa busca.

(Fonte: Rodrigo Allaga é Director Channel Management da Veeam no Brasil).

News @TI

Código de Autorregulação para o setor nacional de ativos digitais

A Associação Brasileira de Criptoconomia (ABCripto) lançou um Código de Autorregulação para o setor cripto nacional. A entidade reúne as empresas responsáveis por cerca de 80% do volume de transações com ativos digitais no Brasil (o bitcoin é o principal) – são elas: BitPreço, Foxbit, Mercado Bitcoin, NovaDax e Ripio. Durante o evento online de lançamento, a ABCripto e as associadas assinaram o documento utilizando tecnologia blockchain com a ferramenta da GrowthTech, empresa que desenvolve soluções em blockchain para os mercados cartorário e imobiliário, entre outros (https://www.abcripto.com.br/autorregulacao-abcripto).

Parceria busca reduzir custo na concessão de crédito

A possibilidade de reduzir ao menos 10% do custo de bancos, financeiras e varejistas na concessão de crédito é o primeiro resultado obtido pela parceria firmada neste mês entre a Quod, birô de crédito que opera o cadastro positivo, e a Neurotech, empresa especializada na criação de soluções avançadas de Inteligência Artificial, Machine Learning e Big Data. Elas disponibilizaram ao mercado uma primeira solução que viabiliza um custo menor para as empresas que desejam fazer negócios concedendo crédito

Atividade industrial de julho se aproxima do período pré-pandemia

A Sondagem Industrial da Confederação Nacional da Indústria (CNI), divulgada ontem (20), revela que, em julho, a atividade industrial se aproximou dos indicadores registrados antes da crise gerada pela pandemia do novo Coronavírus

Alta sustentada nos índices de capacidade instalada e produção retrata a retomada do setor. Diante do cenário, cresce o otimismo e a intenção de investir. O levantamento foi feito com 1.890 empresas de pequeno, médio e grande porte entre os dias 3 e 13 de agosto.

Após quatro baixas, julho foi o primeiro mês que a indústria registrou aumento no número de empregados. O índice de evolução do número de empregados atingiu 50,9 pontos no mês passado. É o primeiro mês que o índice supera os 50 pontos – ou seja, mostra crescimento do emprego – desde fevereiro, antes da eclosão da pandemia no Brasil. Em abril, o índice mostrou forte queda do número de empregados, quando o índice atingiu seu valor mais baixo do ano, 38,2 pontos.

Segundo a CNI, na avaliação do empresário industrial o horizonte é promissor. Todos os índices de expectativa, que já estavam acima da linha de 50 pontos em julho, continuaram trajetória ascendente em agosto. A expectativa para demanda foi o indicador que registrou o maior



Segundo a CNI, na avaliação do empresário industrial o horizonte é promissor.

valor: 61,4 pontos, um aumento de 4,8 pontos percentuais em agosto na comparação com julho. O índice de expectativa de exportação registrou nova alta, de 1,3 ponto, atingindo 52,4 pontos.

Para compras de matéria prima, a expectativa, após nova alta, ficou 58,7 pontos, uma diferença de 4,4 pontos percentuais na comparação com o mês anterior. O índice de expectativa de número

de empregados também cresceu pelo quarto mês seguido. De julho para agosto o indicador foi de 50,4 pontos para 53,5 pontos. Em agosto, o índice de intenção de investir aumentou 4,3 pontos percentuais na comparação com julho e chegou a 51 pontos. A alta acumulada desde abril foi de 14,3 pontos e, com isso, o índice voltou a superar a média histórica (hoje em 49,4 pontos) (ABR).

Alemanha é líder na produção de sorvete da UE

A Alemanha foi o país da União Europeia que mais produziu sorvete em 2019, com 635 milhões de litros, informou o Escritório de Estatísticas do bloco (Eurostat) ontem (20). Ao todo, os 27 países-membros produziram mais de três bilhões de litros de sorvete, uma alta de 6% na comparação com o ano anterior. O valor alemão representa 21% de toda a produção e é seguido de perto pela Itália, que com seus 554 milhões de litros representa 18% do que é produzido.

Na terceira colocação, vem a França que além de produzir 451 milhões de litros de sorvete, é a nação do bloco que mais exporta o produto. Foram



Alemanha, Itália e França são os principais produtores de sorvete da União Europeia.

55 toneladas do alimento exportados para países fora da União Europeia, o que equivale 25% das exportações do setor. No ranking dos exportadores,

os Países Baixos estão na segunda colocação (35 mil toneladas, 16%), a Alemanha na terceira (29 toneladas, 13%) e a Itália na quarta (18 mil

toneladas, 8%). O valor total das exportações, que chegaram a 222 mil toneladas, equivaleram a 723 milhões de euros (cerca de R\$ 4,8 bilhões).

Conforme os dados do Eurostat, Reino Unido (58% das exportações), Suíça (5%) e China (3%) são os três principais destinos dos sorvetes europeus no mundo. Os britânicos, por sua vez, são os principais fornecedores de sorvete para a União Europeia, com 57 mil toneladas do alimento. Na sequência, aparecem Sérvia e Suíça. As importações chegaram a 82 mil toneladas em 2019, com um valor de 180 milhões de euros (R\$ 1,2 bilhão) - (ANSA).

A necessária transformação digital no franchising

Natiele Krassmann (*)

Parafraseando o especialista em tecnologia Gary Vaynerchuk, “um negócio que não se digitalizou tem grandes chances de morrer”

No campo das franquias e empresas com foco em vendas de produtos ou serviços físicos, a pandemia mostrou que essa realidade vai muito além de uma simples necessidade, é urgência! Antes de franchising, a tecnologia era uma ideologia deixada, pela maioria das redes, em segundo plano, a ser implementada “mês que vem, ou talvez no outro”.

Mas, desde março, com o isolamento social, a transformação digital foi a alternativa encontrada, forçosamente, pelas redes de vários setores para se manter em funcionamento. Como bem pontua a Brasscom (Associação Brasileira das Empresas de TI e Comunicação), essa mudança vai movimentar R\$ 465,6 bilhões até 2023, sejam em vendas, análise de pessoas, integração de canais de atendimento ao cliente, entregas, inteligência artificial, captação de leads, entre outros.

O potencial é enorme na aplicação da tecnologia em franquias, mas, pelo que já vimos, não são todos que estão preparados para essa mudança. Afinal, em qualquer que seja o negócio offline e/ou físico, tal como um restaurante, lojas de conveniência ou de presentes, por exemplo, é preciso encarar o assunto, dedicando tempo e energia para seu entendimento.

Não basta fazer um planejamento para comprar um moderno sistema de gestão ou de controle de estoque: a tecnologia não é nada sem o aspecto humano. Em outras palavras: de nada serve o mais moderno sistema sem que pessoas (do sócio ao operador) entendam o

que é e sua funcionalidade, aplicando primeiramente nas sedes ou em algumas unidades chaves e, depois, repassando para a rede.

Trabalhar com erro e acerto, testando o que melhor se encaixa nas necessidades da sua empresa também faz parte do processo e dá um entendimento maior das possibilidades. Por isso, amigo empreendedor, permita-se quebrar paradigmas sem preconceitos. Entenda que transformação digital vai muito além de digitalizar o analógico: faz parte de uma nova cultura que trará benefícios ao negócio, desde que bem incluído e integrado.

A implementação de soluções tecnológicas permite a otimização de processos, aumento de produtividade, comunicação com o mercado e consumidores, além de uma integração, ainda mais forte, com a rede. Porém, uma mudança dessa ordem deve vir de uma estratégia global, única e consistente, partindo de uma liderança firme e disciplinada para fazer acontecer, garantindo a implantação com sucesso.

No franchising, especificamente, uma das principais vantagens da utilização de ferramentas tecnológicas é que tudo se multiplica, porque o efeito é aplicado em rede. Então, assim que as fases de conscientização, escolha e adaptação estiverem passadas, a transformação se acelerará em todos os âmbitos.

O caminho ideal deve incluir especialistas e consultores para facilitar o processo a todos e potencializar o uso dessas soluções, a fim de integrá-las melhor à estrutura organizacional. Afinal, é algo que beneficia toda a cadeia, incluindo clientes, fornecedores e parceiros franqueados, no caso das empresas franqueadoras.

Todos têm a ganhar: franquia, rede e, claro, o consumidor (já 100% conectado).

(*) - É co-fundadora da marca Criamigos, rede de franquias de pelúcias personalizáveis.

NEGÓCIOS em PAUTA
lobato@netjen.com.br

A – Hospedagens Ideais

Uma nova solução para quem deseja viajar sem abrir mão do distanciamento social, e ao mesmo tempo trabalhar ou estudar, é a coleção de Refúgios Office da operadora Passion Brazil. Entre as alternativas estão pousadas, hotéis boutique, casas e vilas que comportam de dois a 17 viajantes dos mais diversos estilos, onde é possível aproveitar a natureza, a gastronomia e a infraestrutura de lazer. A infraestrutura das casas e vilas pode contar com piscina, área de churrasco, cozinha gourmet, jardins e até lagoa ou praia privativa, dependendo da opção escolhida. O objetivo é oferecer vários refúgios onde é possível aliar trabalho, descanso e novas descobertas. Mais informações: (www.passionbrazil.com.br).

B – Setor Automobilístico

A Carupi, empresa que permite a venda e compra de veículos usados sem sair de casa, abriu 75 novas vagas de emprego para vendedores 100% home-office no formato de profissionais autônomos. A startup está em busca de pessoas que sejam inquietas, amem novidades e desafios e sonhem em crescer e desenvolver novas competências. Os candidatos aprovados terão acesso a sessões de mediação com desempenho, treinamentos e ferramentas digitais de última geração. Não existe pré-requisito para se candidatar. As vagas são para todo o Brasil mediante envio de currículo para (recruiting@carupi.com).

C – Programa de Trainee

Estão abertas as inscrições para o Programa Trainee do Itaú Unibanco no site: (https://buscandosertrainee.com.br/#/home) ou baixar o app “Buscando ser Trainee” na Apple ou Google Store para fazer as inscrições. O programa está aberto a jovens graduados após dezembro de 2018 e estudantes universitários com previsão de conclusão de curso até julho de 2022. Os candidatos podem escolher entre duas trilhas de desenvolvimento – Negócios Atacado e Negócios Varejo - e começarão as atividades em janeiro de 2021. Nessas duas trilhas, os trainees conseguirão ter contato com diferentes especialidades e modalidades de negócios do banco.

D – Jantares Virtuais

Quem estava com saudades das aulas comandadas por um time de peso na Estação dos Sabores do Zona Sul já pode comemorar: elas voltaram.

Com formato adaptado à nova plateia de comensais, os vídeos aulas serão ministradas por chefs renomados, como Dominique Guerin, Christophe Lidy, Carlos Ohata, Stanislas Brito e Piero Cagnin, entre os próximos dias 27 e 29. Cada cardápio composto por três pratos - entrada, prato principal e sobremesa - e claro, uma garrafa de vinho. Cada comensal receberá em casa um kit para produzir todos os pratos para duas pessoas, com produtos fresquinhos, já porcionados e armazenados de forma segura, com gelo e manta térmica, no dia anterior ao evento. Inscrições: (https://www.sympla.com.br/zonasul).

E – Trabalho e Sociedade

O Centro De Aprendizagem e Melhoramento Profissional, entidade de assistência social sem fins lucrativos, anuncia sua parceria com o Grande Oriente de São Paulo, instituição maçônica, para promover a assistência social, a integração da juventude em condições de vulnerabilidade social no mundo do trabalho e na sociedade. A aliança visa a expansão das atividades educacionais, o desenvolvimento de grupos de trabalho, a promoção de palestras, seminários e demais atividades de integração entre os jovens. Desde 1992, o Centro já atendeu, preparou e inseriu mais de 9.000 jovens em situação de vulnerabilidade social no mundo do trabalho. Saiba mais: (https://campecentro.org.br/doacoes/).

F – Plataforma para Exportadores

Em um momento em que os contatos virtuais e o comércio online se fortalecem como ferramentas de negócio, a Associação Brasileira da Indústria de Chocolates, Amendoim e Balas (Abicab) lança o novo site do Projeto Brasil Sweets & Snacks (www.brasilnsns.org.br), programa de apoio às exportações das indústrias do setor desenvolvido em parceria com a Apex-Brasil. O objetivo da plataforma é reduzir as distâncias entre as indústrias e os mercados internacionais. Em versões em inglês, espanhol, árabe e português, o site também conta com uma vitrine virtual. As empresas que se cadastram podem incluir seu perfil, o que permite acompanhar e atualizar o status de maturidade exportadora, além de exibirem seus produtos.

G – Jovens Engenheiros

A BP Bunge Bioenergia lançou as primeiras edições de seus programas de atração de novos talentos. Estão abertas até setembro

as inscrições para o Programa Trainees 2020 e para o Programa Jovens Engenheiros 2020. Com duração de 12 meses, o Trainees 2020 objetiva estimular jovens recém-formados a desenvolverem suas carreiras em cargos de especialidade nas áreas operacionais e corporativas. É desejável que os candidatos tenham conhecimento de inglês e disponibilidade para mudança a qualquer localidade do país. Inscrições para o Trainees, pelo endereço: (http://traineebpbunge.across.jobs/). Para o programa Jovens Engenheiro, em (http://jebpbunge.across.jobs/).

H – Tour Digital

O instituto Oi Futuro lança esta semana uma nova forma de interação do Museu - Museu das Comunicações e Humanidades: o tour imersivo digital, com tecnologia de fotografia 360°. Por meio da nova ferramenta, o público de todo o Brasil e do exterior pode ter a experiência de visita virtual ao museu e pode circular pelo espaço e explorar parte de suas atrações e seu acervo, que conta a história do desenvolvimento tecnológico das comunicações a partir da ótica das relações humanas. Também, disponibiliza o seu Acervo Online, com mais de 3.800 itens inéditos, entre fotografias históricas, objetos e documentos, organizados em trilhas digitais temáticas. Pode ser acessado pelo link: (https://oifuturo.org.br/espacos/museum/)

I – Customização de Pintura

A Bamaq Motorsport, equipe de automobilismo virtual do Grupo Bamaq, em parceria com a Porsche Center BH, lançou o 1º concurso de customização de pintura, dentro do segmento, no mundo. O ‘Paint Challenge’ irá decidir qual será a nova pintura dos carros da equipe, por meio de uma disputa entre 800 designers de todo o Brasil. Uma comissão julgadora selecionará 12 finalistas e o público elegerá o campeão por meio de votação no Instagram da Bamaq Motorsport (@bamaqmotorsport). Os resultados serão divulgados nas redes sociais oficiais das empresas pertencentes ao Grupo Bamaq, no dia 9 de setembro. Mais informações: (www.grupobamaq.com.br).

J – Leaserbach de Frotas

Muitas empresas têm apelado para empréstimos e financiamentos a fim cumprir compromissos. Uma alternativa é o leaseback. Trata-se de uma operação financeira e patrimonial, também conhecida como ‘leasing de retorno’. Consiste na venda de um ativo operacional de alto valor e locação desse mesmo ‘bem’, através da intermediação da empresa que o comprou. Essa modalidade de transação, amplamente utilizada em operações imobiliárias, também pode ser realizada, por exemplo, com veículos: é o chamado Leaseback de Frota, operação oferecida pela Energy Fleet Services – empresa especializada em soluções customizadas para a terceirização de frotas executivas. Saiba mais: (www.energygroup.com.br).

Automatizar o fluxo de trabalho é não se perder nas atividades remotas

Ricardo Recchi (*)

Empresas organizadas suportam as mudanças que acontecerão no mundo dos negócios

Adoção em massa do trabalho à distância - uma das recomendações das organizações de saúde na contenção da pandemia do Coronavírus, e sua possibilidade de prorrogação, intensificou não somente o número de calls, mas alguns dos problemas já existentes nas empresas, como a falta de gestão dos processos e suas consequências.

Isso porque, com o distanciamento entre os membros de uma equipe, algumas questões antes resolvidas 'no ato', agora podem se perder por necessitar de um alinhamento virtual. E aqui há um risco iminente de queda de produtividade ou a perda de controle dos processos que, por vezes, passam por diferentes fases e profissionais, resultando em retrabalhos e atrasos.

Essa falta de organização pode ser resolvida com a automação das atividades, que entram em ação por meio de ferramentas de acompanhamento dos fluxos de trabalho. Os ganhos ocorrem em todas as pontas. Pelo lado das empresas, elas passam a contar com processos mais ágeis e eficientes, dando aos gestores a condição de acompanhar e avaliar a evolução das atividades, mantendo a performance da equipe.

Para os colaboradores, a comunicação e o reporte aos superiores ficam mais facilitadas. O resultado é um fluxo de trabalho sem interrupções e com foco na execução, evitando a perda de tempo com o processo.

Isso significa manter a velocidade das entregas, principalmente neste momento em que todos estamos (e continuaremos) dispersos.

Mais uma vez observamos que as tecnologias têm se mostrado cada vez mais essenciais para as empresas na obtenção de respostas imediatas, permitindo não somente a continuidade dos negócios, mas a melhoria da qualidade, mesmo com equipes reduzidas. Em linha com essa demanda por agilidade, a adoção de soluções low-code - com pouca linguagem de programação e necessidade de infraestrutura, vem ao encontro dessa demanda por rapidez no desenvolvimento de aplicações e simplicidade de utilização das soluções.

A Covid-19 nos trouxe o impulsionamento do uso da tecnologia, que se tornou essencial para manter as empresas organizadas internamente, principalmente sob o ponto de vista das comunicações, para suportar o externo, ou seja, as mudanças que já aconteceram e acontecerão no mundo dos negócios daqui por diante.

(*) É country manager da Genexus Brasil, desenvolvedora da ferramenta de automação de fluxos de trabalho GXflow (www.genexus.com/pt/global).

No futuro, o carro será um celular sobre rodas

Seguindo o exemplo de outras áreas, o setor automotivo também passa por uma grande disrupção

Segundo o professor da IBE Conveniada FGV, Antônio Jorge Martins, o tom principal dessa transformação está, principalmente, relacionado à área digital, surgindo a denominação de 'transformação digital no setor automotivo'.

"No futuro, o carro tende a ser um celular sobre rodas. Em decorrência da pandemia atual, dependendo do que se reserva para o futuro, o veículo irá se tornar um espaço de convivência das pessoas, que irão dividir seu tempo profissional e de lazer, com sua residência e seu escritório", indica o especialista em cadeia automotiva.

Segundo o professor, essa transformação trata de uma revolução que atinge todo o setor automotivo, exigindo, dos vários executivos, funcionários e profissionais envolvidos na cadeia automotiva um novo 'mindset'. Daqui a alguns anos, iremos nos deparar, de uma forma bem comum e frequente, com os carros autônomos, os chamados "carros robôs", fazendo com que as pessoas possam tirar melhor proveito de suas locomoções.

"O carro autônomo nada mais é do que um veículo 100% digital, onde



Entre as vantagens dessa alta tecnologia está a redução do número de acidentes.

prevaleça a conectividade plena de todas as funções existentes, prescindindo-se da presença de um condutor", comenta, ao destacar que no futuro, o carro será um local onde as pessoas poderão trabalhar ou se divertir com jogos eletrônicos.

Os trajetos serão oportunidades para reuniões entre os passageiros ou um bate-papo descontraído entre amigos, além de ser um momento para o uso do celular com toda a tranquilidade, uma vez que não haverá a necessidade e preocupação de estar à frente de um volante dirigindo.

"Testes com os carros robôs já acontecem em várias partes do mundo,

sendo que brevemente veremos os veículos 100% autônomos circulando pelas cidades", revela. Ressalta, ainda, que os veículos robôs são classificados em cinco níveis, sendo que o último, dispensa, totalmente da presença e atuação humana ao volante. Entre as vantagens dessa alta tecnologia, o professor pontua a redução drástica do número de acidentes. Atualmente, cerca de 90% deles são causados pelo ser humano.

"Hoje, em termos mundiais, estamos no nível quatro, onde ainda se tem a assistência de um motorista para evitar qualquer tipo de dano, porém testes já estão sendo realizados para o alcance do nível cinco", ressalta.

Além da redução no número de acidentes, ele pontua que a elevada conectividade dentro dos automóveis deixará a vida das pessoas com muito mais facilidades em relação aos dias de hoje.

"Cada vez mais se busca a conectividade entre as pessoas por meio do celular e, conseqüentemente, essas tecnologias digitais estão sendo embarcadas nos novos veículos. É nessa direção que o setor automotivo está caminhando", finaliza (AI/FGV).

Queijo artesanal de Salvaterra conquista o mercado nacional

Queijo do Marajó Fazenda São Victor é um alimento que conquistou identidade e reconhecimento, não apenas no Estado do Pará, mas também, no Brasil e exterior. O queijo com características únicas e sabor inconfundível, diferenciais que são preservados pelo modo de produção artesanal e terroir, e por isso, encontra-se em momento de expansão no mercado brasileiro.

Representa o pioneirismo no Pará, uma vez que é o primeiro produto lácteo artesanal a receber o Selo Arte, e sendo assim, autorizado para disseminar a cultura, a tradição e os costumes da produção queijeira marajoara em todo o território nacional. Da tradição para a livre comercialização no mercado brasileiro, decorrente de conquistas de títulos expressivos em competições nacional e internacional, o produto ganhou notoriedade.

"O momento nos permite expandir e conquistar o paladar das pessoas, levando



O mercado para o queijo artesanal é crescente, e cada vez mais vem sendo reconhecido.

a nossa cultura queijeira artesanal pelo Brasil afora. O que o nosso queijo tem especial além, do modo de produção que é considerado único mundialmente, é o fato dos nossos animais serem criados soltos, sem ração e consumo de diferentes pastagens nativas, uma vez que contamos com um terroir", explica o proprietário da queijaria, Marcus Pinheiro.

O mercado para o queijo artesanal é crescente, e cada vez mais vem sendo

reconhecido. Por dia são comercializados cerca de 100 quilos de queijo. Mas com a permissão da venda interestadual a expectativa é ampliar o volume atual de produção e vendas. Em São Paulo, por exemplo, é possível encontrar o laticínio de búfala em dez pontos de vendas.

A Queijaria Fazenda São Victor completou 24 anos no mês de julho último, e o grande diferencial do local, é o acesso a uma grande variedade em produtos lác-

teos, uma vez que oferece mais de 1500 itens. Sendo mais de 350 queijos, cerca de 250 industriais e 100 artesanais.

Desenvolvida em 2006 por meio do Projeto Desenvolvimento da Cadeia Produtiva do Queijo do Marajó, conquistou certificado de qualidade artesanal do produto.

Detentora do selo 013 no segmento de produto artesanal no Pará, com a produção do Queijo Marajó Tipo Creme, conquistou premiações expressivas no gênero alimentício, entre elas o primeiro lugar no XII Encontro Nacional de Criadores de Búfalos e II Marajó Búfalos, tendo o reconhecimento na maior premiação de queijos artesanais, "Medalha de Bronze", no III Prêmio Queijo do Brasil, e "Super Ouro" no IV Prêmio Queijo Brasil, em São Paulo.

Emplacou também, com a categoria "Prata", da 4ª Edição do Mondial du Fromage et des Produits Laitiers, na França. Saiba mais: (Facebook: /queijofazendasavictor).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

41º Subdistrito - Cangaíba

Dr. Mario Luis Migotto - 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: **JOSÉ ELIEL DOS SANTOS**, estado civil solteiro, profissão ajudante geral, nascido em Teótonio Vilela - AL, no dia (08/08/1993), residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Manoel dos Santos e de Eliane Silva Santos. A pretendente: **MARIA CAROLAYNE SANTOS SILVA**, estado civil solteira, profissão comerciante, nascida em Teótonio Vilela - AL, no dia (02/06/1999), residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Helino Antônio da Silva e de Maria de Fátima Santos.

O pretendente: **VICTOR HUGO CONSOLO SOUZA**, estado civil solteiro, profissão vendedor, nascido em São Paulo - SP (Registrado no Município de Itapeverica da Serra - SP), no dia (13/04/1995), residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de João José Gonçalves Souza e de Rosana Consolo Souza. A pretendente: **JÉSSICA PAULA PORFÍRIO**, estado civil solteira, profissão vendedora, nascida nesta Capital, Cambuci - SP, no dia (27/03/1998), residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de João Batista Porfírio e de Zirlei Aparecida Rosa.

O pretendente: **MARCOS VINICIUS DOS SANTOS QUEIROZ**, estado civil solteiro, profissão estoquista, nascido nesta Capital, Cangaíba - SP, no dia (29/09/2000), residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Marco Antonio de Queiroz e de Ilania Pereira dos Santos. A pretendente: **BRENDA DO VALE SILVA**, estado civil solteira, profissão estudante, nascida nascido nesta Capital, Tatupapé - SP, no dia (08/03/2002), residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Claudio Andrade da Silva e de Monica Cristina Oliveira do Vale.

A pretendente: **POLIANA NASCIMENTO DA SILVA**, estado civil solteira, profissão auxiliar de escritório, nascida em Ipaçu - BA, no dia (24/04/1987), residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de José Américo Barbosa da Silva e de Valdenira Camara do Nascimento. A pretendente: **JENIFER RIBEIRO VILA NOVA**, estado civil solteira, profissão atendente, nascida nesta Capital, Cangaíba - SP, no dia (20/06/1996), residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de José Jailson Vila Nova e de Alessandra Mara Ramos Guedes Pinheiro Ribeiro.

O pretendente: **DIEGO GOMES FERREIRA DA SILVA**, estado civil solteiro, profissão conferente, nascido nesta Capital, Tatupapé - SP, no dia (16/01/1997), residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Jorge Gomes da Silva e de Maria de Lourdes Ferreira Paiva. A pretendente: **KARINA DE ANDRADE PEREIRA**, estado civil solteira, profissão autônoma, nascida nesta Capital, Cangaíba - SP, no dia (12/03/1995), residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Valdir de Araújo Pereira e de Edna Rosa de Andrade Pereira.

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

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

Distrito São Miguel Paulista

Andrea Santos Gigliotti - 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: **ULISSES MIRANDA**, profissão: comerciante, estado civil: divorciado, naturalidade: nesta Capital, São Miguel Paulista, SP, data-nascimento: 17/05/1961, residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Ulisses Pinheiro Miranda e de Alda Rocha Miranda. A pretendente: **SEBASTIANA GOMES CABRAL**, profissão: aposentada, estado civil: viúva, naturalidade: Pirituba, PE, data-nascimento: 26/06/1959, residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Rael Gomes Cabral e de Blandina Gomes Cabral.

O pretendente: **FLÁVIO GUIMARÃES DE OLIVEIRA**, profissão: servente de limpeza, estado civil: solteiro, naturalidade: Soledade de Minas, MG, data-nascimento: 10/01/1995, residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Ismael de Oliveira e de Fernanda Cristina Guimarães de Oliveira. A pretendente: **BEATRIZ MONIQUE ALMEIDA DA SILVA**, profissão: enfermeira, estado civil: solteira, naturalidade: São Lourenço, MG, data-nascimento: 17/01/1997, residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Silene Almeida da Silva.

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

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

3º Subdistrito - Penha de França

Ariel Xavier de Oliveira - 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 DE SOUZA**, profissão: ajudante geral, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, São Miguel Paulista, SP, data-nascimento: 05/05/1987, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Dirce de Souza. A pretendente: **KARLA DE PAULA**, profissão: auxiliar de limpeza, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Belenzinho, SP, data-nascimento: 19/02/1986, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Valdir de Paula e de Celina Aparecida de Paula.

O pretendente: **DANILO DE SOUZA CORRECHER SANTOLAIA**, profissão: farmacêutico, estado civil: divorciado, naturalidade: nesta Capital, Cambuci, SP, data-nascimento: 01/03/1986, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Waldir Correcher Santolaia e de Marli Sanches de Souza Santolaia. A pretendente: **ANA VITORIA SODRE SOARES**, profissão: técnica de enfermagem, estado civil: divorciada, naturalidade: em Caraguatubá, SP, data-nascimento: 12/09/1984, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Benedito Inacio Soares Neto e de Nilvana Marcondes Sodre Soares.

O pretendente: **LEONARDO SEGURA**, profissão: engenheiro mecânico, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Saúde, SP, data-nascimento: 08/11/1988, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Adalberto Segura e de Elaine Cristina Dias Segura. A pretendente: **HELOISA DI MATTEO JOAQUIM**, profissão: médica, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 22/09/1992, residente e domiciliada na Vila Prudente, São Paulo, SP, filha de José Adalberto Joaquim e de Sandra Regina Di Matteo Joaquim.

O pretendente: **ROLANDO FABIANO GOMES STEFANELLI**, profissão: representante comercial, estado civil: divorciado, naturalidade: nesta Capital, Belenzinho, SP, data-nascimento: 05/08/1972, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Rolando Stefanelli e de Virginia Correa Gomes. A pretendente: **ADRIANA MIYAHARA ALVES DA SILVA**, profissão: compradora, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Indianópolis, SP, data-nascimento: 03/08/1987, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Reynaldo Alves da Silva Junior e de Olga Seiko Miyahara Alves da Silva.

O pretendente: **PEDRO FERREIRA SMELAN**, profissão: analista de redes, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Vila Formosa, SP, data-nascimento: 08/11/1988, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de João Carlos Smelan e de Marisa Ferreira dos Santos Smelan. A pretendente: **JAQUELINE FONTES PEREIRA**, profissão: enfermeira, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Penha de França, SP, data-nascimento: 04/08/1987, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Francisco Alves Pereira e de Rita Fontes Pereira.

O pretendente: **IRIOMAR MONTEIRO DA SILVA JUNIOR**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Saúde, SP, data-nascimento: 02/03/1998, residente e domiciliado em Guarulhos, SP, filho de Iriomar Monteiro da Silva e de Lucia Guedes da Silva. A pretendente: **KAROLINY MESQUITA RODRIGUES SILVA**, profissão: atendente ao público, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Vila Nova Cachoeirinha, SP, data-nascimento: 08/03/1999, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Francisco Rodrigues da Silva e de Rosiane Mesquita da Silva.

O pretendente: **SIDNEI APARECIDO DE LIMA KIMURA**, profissão: técnico em elevadores, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Parelheiros, SP, data-nascimento: 19/03/1988, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Sergio Aparecido Kimura e de Aparecida Barbosa de Lima. A pretendente: **ADRIELLE LEME BRANDÃO**, profissão: farmacêutica, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Mooca, SP, data-nascimento: 24/07/1986, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Sebastião Lacerda Brandão e de Abadia Leme da Silva Brandão.

O pretendente: **ANTONIO SILVA DA LUZ**, profissão: metalúrgico, estado civil: divorciado, naturalidade: em Limeiro, PE, data-nascimento: 28/03/1963, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Jaime Gomes da Luz e de Noemia Gomes Silva da Luz. A pretendente: **ELIENE NUNES COELHO**, profissão: auxiliar de vida escolar, estado civil: solteira, naturalidade: em Ruy Barbosa, BA, data-nascimento: 11/03/1974, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de João de Jesus Coelho e de Julia Nunes Coelho.

O pretendente: **ENRIQUE JONATHAN SANCHEZ SANTANA**, profissão: ajudante de cozinha, estado civil: solteiro, naturalidade: em CUBA, data-nascimento: 15/06/1996, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Enrique Sanchez Salez e de Ileana Santana Cruz. A pretendente: **ROSELI BARROS DIAS**, profissão: ajudante de cozinha, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 13/03/1989, residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Antonival Correia Dias e de Marilene Barros Silva.

O pretendente: **DRAUSIO MORGANTI**, profissão: engenheiro mecânico, estado civil: divorciado, naturalidade: nesta Capital, Indianópolis, SP, data-nascimento: 13/09/1983, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Dalcio Morganti e de Avair Domingues Morganti. A pretendente: **ISABEL CRISTINA DE BARROS**, profissão: microempresária, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Itaquera, SP, data-nascimento: 05/07/1975, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Otacilio Jose de Barros e de Lorilez Santos Barros.

O pretendente: **DANIEL MANTROSE GAMA**, profissão: oficial de justiça, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, Aclimação, SP, data-nascimento: 17/03/1982, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Pedro Verediano Gama e de Zelia Maria Aguiar Mantrose. A pretendente: **DARLING VIANA SANTOS**, profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: em Vitória da Conquista, BA, data-nascimento: 02/10/1984, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Aurelito Gomes dos Santos e de Elvira Viana Santos.

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

O registro de compra e venda de imóveis no blockchain

“O registro no Blockchain permite uma relação mais transparente entre todas as partes, desde o comprador, até as securitadoras, que passam a ter a garantia de que todos os compromissos de compra e venda de fato existem”

A GrowthTech, startup pioneira na prestação de serviços cartorários ancorados na tecnologia Blockchain, e a RKM Engenharia, construtora de imóveis residenciais de alta renda em Belo Horizonte e Nova Lima/MG, registraram, pela primeira vez na história do mercado imobiliário, dois contratos de compra e venda de apartamentos entre a construtora e seus clientes. Na prática, os imóveis estimados em R\$ 1,5 milhão cada, são os primeiros já realizados utilizando a tecnologia que dá vida a moedas digitais e significa uma mudança importante de paradigma para o mercado.

“O registro no Blockchain permite uma relação mais transparente entre todas as partes, desde o comprador, até as securitadoras, que passam a ter a garantia de que todos os compromissos de compra e venda de fato existem”, explica Hugo Pierre, fundador da GrowthTech. Ele explica que todo o processo foi realizado através de um



Os imóveis são os primeiros já realizados utilizando a tecnologia que dá vida a moedas digitais.

aplicativo para celular. “Assim, a assinatura e registro foram concluídas e registradas rapidamente e com eficiência e segurança”, reforça.

Hugo explica que para o sistema funcionar, todas as partes envolvidas terão identidades digitais criadas na plataforma. Com isso, é possível validar dados cadastrais e biométricos faciais junto às bases de dados oficiais do governo. “Há também uma ‘prova de vida’ e isso garante a legitimidade da transação e do registro”, explica Hugo. Para a RKM,

este movimento representa uma mudança na maneira como a empresa vai fazer seus novos lançamentos.

“Em novembro teremos o lançamento de um novo empreendimento em Nova Lima e vamos registrar todos os contratos deste novo empreendimento no Blockchain”, afirma Rodrigo Junqueira, Diretor Financeiro da RKM Engenharia que, segundo o diretor, está avançando no processo de digitalização do negócio. O processo de digitalização dos negócios já é uma realidade para líderes

do setor industrial, segundo estudo recente da PwC Brasil, que entrevistou mais de 2 mil empresas em 26 países, sendo 32 delas nacionais.

A expectativa é que 5% da receita anual das maiores empresas ouvidas, o que corresponde a US\$ 907 bi até 2020, seja investido na digitalização de funções essenciais das cadeias vertical e horizontal. No Brasil, a expectativa é que o percentual de empresas que se classificam como avançadas em níveis de digitalização e que apostam em um avanço acelerado nessa área nos próximos anos, passe de 9% para 72%, até 2020.

Qual a diferença entre Digitalização e Digitalização? - A digitalização é o processo de migrar um negócio do meio físico para o digital. Já a digitalização é a total integração do negócio no ecossistema digital, abandonando estruturas físicas para atuar exclusivamente no ambiente digital. Fonte e mais informações: (https://growthtech.com.br/).

Brasil ganha novas plataformas para inclusão financeira

O Banco Central anunciou que lançará em novembro o PIX, modelo de pagamento instantâneo, com transferências feitas diretamente da conta do usuário pagador (comprador) para a conta do usuário recebedor (EC), sem a necessidade de intermediários, o que propicia custos de transação menores.

A Cash.in, plataforma que otimiza a entrega de

valores em prêmios de incentivos entre empresas e colaboradores, possibilita que usuários que não têm conta em banco façam saques em dinheiro nas lotéricas, transferências, pagamento de contas, recargas de celular e compras em lojas, figura a lista de empresas que fomentam o setor e estão prontas para oferecer pagamentos e recebimentos via PIX.

De acordo com Nani

Gordon, CEO da Cash.in, quanto mais players disponíveis, mais competição e assim, consequentemente, melhor custo para as transações bancárias dos usuários. “Vale lembrar que no Brasil, 45 milhões de pessoas não usam bancos tradicionais, ou seja, não têm acesso a cartão. Sem tê-lo, não é possível fazer compra online.

É isso uma das coisas que a Cash.in oferece quando

disponibiliza os créditos em lojas parceiras. Estamos buscando mais do que ser um serviço financeiro, levar inclusão digital e acesso a melhores serviços financeiros”, ressalta.

Ela também acredita que o PIX facilitará com que os custos para transações sejam mais acessíveis ao público. “O lançamento desse recurso mudará a relação como as pessoas enviam e recebem valores, então todo meio de pagamento vai ser afetado, porque terá um custo mínimo e fará com que outras empresas se adequem a esse padrão”, diz Nani.

Um grande desafio do setor também é proporcionar um ambiente digital inclusivo, para que todas as pessoas consigam acessá-lo, sem dificuldade e burocracia, conforme aponta a CEO. “Muitas empresas já se inscreveram para oferecer o PIX. Agora, encontrar a melhor usabilidade para que o seu usuário consiga navegar e ter a melhor experiência, conseguindo se movimentar e sentir capaz, é a grande chave para nós. É nisso que temos trabalhado diariamente”, finaliza.

Mais informações: (www.cashin.com.br).

Marketing em tempos de máscara e álcool gel

Nicolas Marchon (*)

O relacionamento entre marcas e consumidores já passava por ampla transformação antes do novo Coronavírus

Inevavelmente, no entanto, a pandemia acentua e consolida tendências de maneira categórica e provavelmente irreversível. O primeiro e mais evidente impacto é o digital, no amplo sentido que o termo representa. Embora o nível de maturidade varie de acordo com o segmento e a TV ainda oriente boa parte das narrativas dominantes, tudo está mais “digital” agora do que há alguns meses, ainda que por necessidade.

Empresas e instituições se vêem obrigadas a acompanhar uma nova dinâmica tanto interna (setores como atendimento ao cliente atuando remotamente do dia para a noite), quanto externamente, onde a estratégia de marketing digital muitas vezes concentra todos os mecanismos de interação com o consumidor. O marketing digital como departamento é transitório e provavelmente vai migrar do mais importante a inexistente.

Faz cada vez menos sentido a distinção off/on, uma vez que todas as funções de marketing são ou possuem componentes majoritariamente digitais. Não escapam nem mesmo os eventos, classicamente um exemplo do offline. O cenário atual ressignificou clássicos modelos do mundo dos negócios, como o “B2B ou B2C” para fortalecer estratégias de relacionamento entre pessoas.

O H2H (human to human) se faz necessário, especialmente em segmentos que passaram a fazer parte do dia a dia dos brasileiros com mais intensidade nos últimos meses, como empresas da área da saúde, ciência e biotecnologia, fabricantes de respiradores e farmacêuticas. Mais do que nunca, a melhor estratégia atende pelo nome de empatia.

Comunicar nunca foi tão importante e complexo, inclusive para empresas que não cultivavam o hábito de se relacionar diretamente com o consumidor final, mas que concordam que pessoas estão no centro de tudo. A abundância de informação em uma crescente quantidade de canais exige das marcas relevância, frequência e muita, muita criatividade, para se manterem ativas nas mentes das pessoas, especialmente quando tomadas por pautas tão dominantes como a pandemia.

Se sobra pouco espaço para falar de qualquer-outro-assunto, independentemente do mercado de atuação, como e o que comunicar?

Estruturar cada canal para cada assunto e público-alvo e ser assertivo contrasta com a necessidade de se manter onipresente de certa forma. É impreterível permitir a interação dos clientes como e quando eles quiserem e, portanto, o omni channel precisa deixar de ser apenas uma aspiração.

Roupações de marketing de conteúdo em abordagens com fins comerciais ficam ex-

postas e portanto, ele, o conteúdo, torna-se o pilar mais importante da estratégia. A expectativa do consumidor é evidente e comprovada por estudos realizados durante a pandemia: os brasileiros esperam que as marcas sejam úteis, práticas, realistas, e liderem mudanças.

Ainda mais atual, talvez pela natureza agnóstica da COVID-19, acentuou-se a preocupação social. A identificação passa agora também pela afinidade de valores. Como a marca tem se engajado com causas sociais, defendido a bandeira da diversidade e inclusão, atuado de maneira sustentável e, mais recentemente: o que ela tem feito pela sociedade em meio à pandemia? Mais do que as palavras, atitudes revelam a real natureza das marcas e despertam o reconhecimento.

O ciclo de marketing mudou e faz tempo. Deixou de ser linear e fez nossos funis se materializarem de variadas formas. Na atual conjuntura, é essencial compreender que a conversão definitivamente abandona o aspecto de interruptor (liga/desliga) e passa a ser a jornada em si, na qual qualquer possibilidade de interação é uma oportunidade ímpar de nutrição.

Afinal, a própria jornada já consolidou o entendimento de que a venda está longe de ser o final do funil, podendo na realidade ser apenas o início para o próximo, ainda mais complexo: a fidelização. Se encantar o cliente já era um mantra do marketing, o caminho se tornou mais desafiador. Qualidade por produtos ou serviços já não satisfazem e há expectativa por experiências verdadeiramente transformadoras.

Por fim, e não menos importante, o papel do consumidor, em meio a, ou talvez em consequência de tudo isso, também é outro. Além de toda revolução comportamental e do expressivo aumento de exigências, ele está absolutamente mais instruído e potencialmente influente. Não há como prever o que irá viralizar amanhã e, portanto, as marcas precisam estar preparadas para tudo: confirmar seu posicionamento, se retratar e assumir eventual deslize e ocasionalmente acolher inesperado protagonismo.

A preocupação coletiva com a saúde em geral, a adoção de um novo vocabulário popular que inclui testagem e padrão-ouro e a descoberta de um novo alfabeto com RT-PCR, IgM e IgG nos aproximaram de públicos não antes vislumbrados. Foi preciso adaptar e adotar o H2H horizontalmente, uma vez que das pessoas ao cliente interno, tudo mudou.

Assim, as estratégias de marketing digital e relações públicas tornaram-se tão cruciais como dinâmicas, os planos pré-pandemia, repensados, a agenda de mídia, reorganizada e toda a estratégia, adaptada. Ciclos mais curtos de planejamento e, portanto, o omni channel precisa deixar de ser apenas uma aspiração.

(*) - É executivo sênior de marketing para a América Latina da Thermo Fisher Scientific

H. Hemo - Hemoterapia Brasil S.A. - CNPJ: 26.398.136/0001-95										
Demonstrações Financeiras em 31 de Dezembro de 2018 e 2017 (Em milhares de reais, exceto pelo lucro líquido e diluído por ações)										
	Balancos Patrimoniais				Balancos Patrimoniais					
	Controladora		Consolidado		Controladora		Consolidado			
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017		
Ativo circulante	582	676	27.069	676	75.165	1.465	88.687	1.465		
Caixa e equivalente de caixa	507	676	12.135	676	2.598	118	10.519	118		
Clientes	-	-	9.716	-	16.693	1.320	17.993	1.320		
Estoque	-	-	3.347	-	56	23	976	23		
Impostos a recuperar	64	-	1.457	-	494	3	7.136	3		
Outros créditos	11	-	414	-	-	-	888	-		
Não Circulante	230.384	1.503	200.044	1.503	49.784	-	49.784	-		
Depósitos judiciais	-	-	3.252	-	154	-	523	-		
Partes relacionadas	1.545	1.503	9.443	1.503	28.614	1.888	47.729	1.888		
Outros créditos	-	-	1.327	-	2.814	-	3.208	-		
Ativos de indenização	-	-	15.759	-	-	-	1.057	-		
Operações com derivativos	8.377	-	8.377	-	154	1.888	8.891	1.888		
Investimentos	219.852	-	88	-	12.193	-	12.193	-		
Imobilizado	-	-	9.655	-	-	-	17.295	-		
Intangível	610	-	192.146	-	4.562	-	4.562	-		
Total do Ativo	230.966	2.179	267.113	2.179	127.187	(1.156)	127.187	(1.156)		
Demonstrações dos Resultados										
	Controladora		Consolidado		Controladora		Consolidado			
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017		
Receita líquida	-	-	-	-	30.792	-	30.792	-		
Custos dos serviços prestados	-	-	-	-	(23.673)	(1.156)	(23.673)	(1.156)		
Lucro bruto	-	-	38.135	-	7.119	-	7.119	-		
Recargas (despesas) operacionais										
Despesas gerais e administrativas	(22.158)	(482)	(51.444)	(482)	-	-	-	-		
Despesas tributárias	(336)	-	(613)	-	-	-	-	-		
Perdas esperadas de contas a receber	-	-	2.827	-	-	-	-	-		
Resultado de equivalência patrimonial	2.175	-	-	-	-	-	-	-		
Outras receitas e despesas	-	-	(7.211)	-	-	-	-	-		
Resultado antes das receitas (despesas) financeiras líquidas e impostos	(20.279)	(482)	(18.040)	(482)	6.067	-	6.067	-		
Receitas financeiras líquidas e impostos										
Receitas financeiras	303	-	547	-	2.368	-	2.368	-		
Despesas financeiras	(1.635)	(16)	(1.939)	(16)	-	-	-	-		
Resultado (despesas) financeiras líquidas	(1.266)	(16)	(1.392)	(16)	92.618	-	92.618	-		
Resultado antes dos impostos	(21.575)	(498)	(19.798)	(498)	90.792	(23.673)	67.119	(23.673)		
Imposto de renda e contribuição social	-	-	2.238	-	-	-	-	-		
Prejuízo do exercício	(21.575)	(498)	(22.596)	(498)	90.792	(23.673)	67.119	(23.673)		
Atribuições a										
Controladores	-	-	(21.575)	(498)	(3.816)	-	(3.816)	-		
Não controladores	-	-	(1.621)	-	(378)	(943)	(1.321)	(465)		
	-	-	(22.596)	(498)	(4.194)	(1.021)	(5.181)	(930)		
Saldo em 31.12.2018	60.608	90.792	(23.673)	127.187	3.510	-	3.510	-		
Saldo em 31.12.2017	60.608	90.792	(23.673)	127.187	3.510	-	3.510	-		

Prospérité Investimentos Agente Autônomo de Investimentos Ltda.

CNPJ nº 28.075.248/0001-30 - 7º RTDPJ: 54.631 - Edital de Convocação - Assembleia Geral Extraordinária Os Srs. Sócios da Prospérité Investimentos Agente Autônomo de Investimentos Ltda., em atendimento ao disposto nos artigos 1.071 e 1.152 da Lei nº 10.406/2002 do Código Civil Brasileiro, ficam convocados a se reunirem em Assembleia Geral Extraordinária, a realizar-se em 28/08/2020, às 9:00 horas, em primeira convocação, virtualmente, nos termos do Artigo 5º da Lei 14.030/2020 e Artigo 1.080-A da Lei nº 10.406/2002 do Código Civil Brasileiro, através da Plataforma Zoom, (Link de acesso: <https://zoom.us/join/join?pwd=UwRkH0UjS0T1M0x1VAgTXSbV9e>), a fim de deliberarem sobre a seguinte Ordem do Dia: a) Exercício da Opção de Compra pela Sociedade da totalidade das quotas dos sócios Alexandra Do Nascimento Oliveira, Alfredo Yukio Ando, Aurea Cristina Rafta Do Prado, Brunna Kelly Moura Viana, Carmem Aparecida Martins, Cinthia Pierotti Volta, Ednaldo Roberto De Lima, Eliana Oliveira De Souza, Elisângela Beserra Vasconcelos, Elizandra Silva de Farias Gonçalves, Esleine Pereira Da Silva, Fernanda Maria Leite, Juclécide Borges Rego, Lennie Paola Valim, Lúbia Stella Kusler Rachid, Luciana Almuim Fernandes Fedel, Luciano de Abreu Pancher, Luiz de Marillac Lima Cavalcante, Marcelo Bueno Fabian, Maria Tanajura Barbosa Fernandes, Marrirose Guanini, Natalia Cibelle Tebas, Osny Pissarra de Oliveira, Penelope Lillam Coral Balestrin, Robson Chiaparrim Ugolini, Ronaldo Gomes Albelar, Simone Aparecida Romualdo da Silva e Wagner Solla; e b) Atribuição do Contrato Social da Sociedade. São Paulo/SP, 20/08/2020. **Dennis Sakamiti** - Administrador.

Edital de Intimação - Prazo de 20 dias. Processo Nº 0006584-62.2019.8.26.0020 O(a) MM. Juiz(a) de Direito da 2ªVC, do Foro Regional XII - Nossa Senhora do Ó, Estado de SP, Dr(a) Luciane Cristina Rodrigues Gadelho, na forma da Lei, etc. Faz Saber ao(a) Instituto Educacional Fernanda Machado Ltda. CNPJ 07.711.304/0001-06, que União Social Camiliana lhe ajuizou ação de Cumprimento de Sentença. Encontrando-se o réu em lugar incerto e não sabido, nos termos do art. 513, §2º, IV do CPC, foi deferida a sua intimação por edital para pagar o valor de R\$ 26.351,36 que deverá ser devidamente atualizado até a data do efetivo pagamento, no prazo de 15 dias, a fluir após os 20 dias supra, sob pena de multa e Honorários de 10% (Art. 523, §1º, CPC). Fica ciente, ainda, que nos termos do art. 525 do CPC, decorrido o prazo acima sem pagamento, inicia-se o prazo de 15 dias úteis para que o réu, independentemente de penhora ou nova intimação, ofereça sua impugnação. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais.

Hachiro Indústria Formatos e Colarinhos Ltda., torna público que recebeu da Prefeitura Municipal de Itaquaquecetuba - Secretária da Meio Ambiente a Renovação da Licença de Operação nº 14/2020 válida até 12/08/2020, p/ fabr. de máquinas e equipamentos/p/ uso industrial, sito Rua da Felicidade, 13A - Pq. Novo Horizonte, Itaquaquecetuba/SP.

CRISTIAN BARBOSA DOS SANTOS EPP, torna público que recebeu da Prefeitura Municipal de Itaquaquecetuba, através da Secretária Municipal de Meio Ambiente e Saneamento, a Licença Prévia, Instalação e de Operação nº 18/2020 válida até 19/08/2022, p/ atividade fabricação de artefatos diversos de madeira, sito Rua Laranjal, 245- Chácara Agudas da Pedra, Itaquaquecetuba/ SP.

Cestari Industrial e Comercial S.A.

CNPJ 52.848.868/0001-40 - NIRE 35.300.025.636 - Extrato da Ata de RCA de 07/10/2019 Instalação: 07/10/2019, 10 horas, sede social. Presença: Totalidade do Conselho de Administração. Convocação: Dispensada. Mesa: Presidente: Luiz Antonio Cestari; e Secretário: Alcides Cestari Netto. Deliberações: (i) aceita a renúncia apresentada pelo Sr. Angelo Aparecido Pereira de Oliveira, no dia 04/10/2019, que ocupava o cargo de Diretor Administrativo Financeiro; (ii) a vacância do cargo de Diretor Administrativo Financeiro, enquanto seja feita a seleção e escolha para decisão do novo membro desta Diretoria. Encerramento: Nada mais. Monte Alto, 07/10/2019. Mesa: Luiz Antonio Cestari - Presidente, Alcides Cestari Netto - Secretário. JUCESP nº 302.711/20-6 em 12/08/2020.

Cestari Industrial e Comercial S.A.

CNPJ 52.848.868/0001-40 - NIRE 35.300.025.636 - Extrato da Ata de Assembleia Geral Ordinária 24 de Junho de 2020 Instalação: 24/06/2020, 9 horas, sede social. Presença: Totalidade. Convocação: Dispensada. Mesa: Presidente: Luiz Antonio Cestari; Secretário: Alcides Cestari Netto. Deliberações: (i) As demonstrações financeiras do exercício de 2019; (ii) a destinação do prejuízo apurado no exercício de 2019, no valor de R\$ 560.925,19, para a conta de prejuízos acumulados; (iii) a remuneração anual dos administradores em até R\$ 50.000,00. (iv) a reeleição do Presidente do Conselho de Administração Sr. Luiz Antonio Cestari, RG 4.467.361-9/SSP/SP e CPF 481.812.938-00; e como membros do Conselho de Administração a Srª Maria Inez Novaes Cestari, RG 4.772.487-0/SSP/SP e CPF 578.692.608-78; e Alcides Cestari Netto, RG 2.122.574-3/SSP/SP e CPF 262.788.888-90, com mandato de 3 anos, até a AGO de 2023. Encerramento: Nada mais. Monte Alto, 24/06/2020. Mesa: Luiz Antonio Cestari - Presidente, Alcides Cestari Netto - Secretário. JUCESP nº 302.711/20-0 em 12/08/2020.

Cestari Industrial e Comercial S.A.

CNPJ 52.848.868/0001-40 - NIRE 35.300.025.636 - Extrato da Ata de RCA de 24/06/2020. Instalação: 24/06/2020, 10 horas, sede social. Presença: Totalidade do Conselho de Administração. Convocação: Dispensada. Mesa: Presidente: Luiz Antonio Cestari; Secretário: Alcides Cestari Netto. Deliberações: (i) a reeleição do Diretor Superintendente DINO BRAZUZZI FILHO, RG 7.691.530-3/SSP/SP e CPF 093.180.258-00; e eleição do Diretor Administrativo Financeiro: Luiz Antonio Cestari, RG 4.467.361-9/SSP/SP e CPF 481.812.938-00; com mandato de 3 anos, até a AGO em 2023; (ii) remuneração anual dos Diretores em até R\$ 50.000,00; e (iii) o Diretor Administrativo Financeiro, Sr. Luiz Antonio Cestari e Conselho de Administração renunciaram ao direito de receber remuneração pelo exercício de seus cargos. Encerramento: Nada mais. Monte Alto, 24/06/2020. Mesa: Luiz Antonio Cestari-Presidente, Alcides Cestari Netto-Secretário. JUCESP nº 303.400/20-1 em 12/08/2020.

Edital de Citação Prazo 20 dias. Proc. 1056147-30.2017.8.26.0100. A Drª Denise Cavalcante Fortes Martins, Juíza de Direito da 1ªVC do Foro da Capital-SP, Faz Saber ao corréu Tatsumi Nakazato, brasileiro, divorciado, RG Nº 3.668.970, CPF/MF Nº 427.262.638-87, que Momentum Empreendiamentos Imobiliários Ltda, ajuizou-lhe ação de Cobrança no valor de R\$ 10.733,45, referente às da taxa de conservação e melhoramentos do lote 04, da Quadra JT, do Loteamento Terras de Santa Cristina - Gleba III, (atualmente denominado Rôveria de Santa Cristina XIII). Estando a ré em lugar ignorado, foi deferida a sua Citação por edital, para que em 15 dias, a fluir após os 20 dias supra, conteste a ação sob pena de serem tidos como verdadeiros os fatos alegados na inicial. Ficando advertido de que Será nomeado curador especial em caso de revelia. Será o edital afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. 11 de Setembro de 2019

Edital de Citação Prazo 30 dias Proc. 1004893-88.2019.8.26.0248. O Dr. Thiago Mendes Leite Do Canto, Juiz de direito da 3ªVC do Foro de Indaiatuba/SP, Faz saber a Ali Nassour, libanes, empresa rai individual, CPF/MF Nº:234.951.618-05, e CNPJ nº16.104.673/0001-21 que lhes foi proposta ação de Monitoria requerida por Brasilia Invest Fomento Mercantil Ltda, objetivando o recebimento da quantia de R\$ 15.133,70, referente ao cheque n.000089 pelas alíneas 11 e 70, o cheque nº00 0149 pelas alíneas 21 e 70 e o cheque n.000151 pela alínea 21, devolvidos e não pagos. Devida mente atualizada e, efetue o pag. de honorários advocatícios correspondentes a 5% do valor da causa, ou, apresente embargos ao mandato monitorio, nos termos do artigo 701 do CPC. O réu será isento do pagamento de custas processuais se cumprir o mandato no prazo. Caso não cumpra o mandato no prazo e os embargos não forem opostos, constituir-se-á de pleno direito o título executivo judicial, independentemente de qualquer formalidade. Estando o réu em lugar ignorado, foi deferida a sua Citação por edital, para que em 15 dias, a fluir após os 20 dias supra, conteste a ação sob pena de serem tidos como verdadeiros os fatos alegados na inicial. Ficando advertido de que Será nomeado curador especial em caso de revelia. Será o edital afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais



Pixabay

IMPACTO SOCIAL E ECONÔMICO

A INEVITÁVEL TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DA ECONOMIA GLOBAL

A crise de saúde que estamos enfrentando mudou tudo ao nosso redor, causando um impacto social e econômico que terá consequências difíceis de prever. Sem dúvida, esse é o momento de enfrentarmos essas mudanças e nos prepararmos para o trabalho que vem pela frente. Essa crise não apenas confirma que a forma como usamos a tecnologia mudará para sempre, mas também, que a transformação digital da economia se dará a um ritmo acelerado, gerando uma sociedade hiperconectada.

Fernando Garcia (*)

Como essa aceleração se manifesta? - Análise a transformação digital a partir dos 5Ds, os cinco vetores de transformação: a descentralização da população, a distribuição do entretenimento, o deslocamento do trabalho, da educação e da saúde, a deslocalização da cadeia de suprimentos e a descarbonização da economia. A crise atual está fazendo com que cada um deles se desenvolva em frente aos nossos olhos, em tempo real.

Descentralização da população - Em razão da crise, os governos tiveram que assumir e acelerar a implementação de serviços digitais, como o e-government e os serviços públicos digitais. A necessidade de maior capacidade em seus portais faz com que diversos governos estejam trabalhando na aprovação da ampliação do espectro radioelétrico, o que, por sua vez, favorece a aceleração da implementação das redes 5G.

Vale lembrar que parte do conceito de cidade inteligente é manter os cidadãos em segurança. Podemos aproveitar algumas tecnologias inteligentes para ajudar com o distanciamento social. Temos as câmeras de vigilância urbana com as CCTVs e as de reconhecimento facial; medidas de geolocalização para rastrear veículos e telefones; entregas em domicílio utilizando robôs e drones, e o desenvolvimento de inúmeros serviços sem pilotos, ou autônomos.

Distribuição de entretenimento - A forma de entretenimento mudou para sempre; consumimos grandes quantidades de streaming de vídeo, participamos em jogos com múltiplos jogadores e assistimos a concertos virtuais. Todas essas plataformas submetem as redes de comunicações a uma grande quantidade de stress, como mostra o fato de tanto a Netflix quanto o YouTube terem rebaixado a definição dos seus streamings pois as redes estavam saturadas na Europa.

Assistimos também a uma mudança fundamental no entretenimento com o foco cada vez maior de sistemas de realidade aumentada e virtual - através dos quais poderemos viajar, visitar museus ou participar de eventos a partir da nossa casa, com sistemas de RV/RA imersivos.

Deslocamento do trabalho, educação e saúde - Tivemos que configurar escritórios em nossas casas e negociar a velocidade de nossas redes wireless porque todos nós, assim como nossos filhos, precisamos de largura de banda para poder participar de



reuniões virtuais e aulas virtuais. Esse deslocamento, forçado pelo confinamento, mudará para sempre a forma como nos relacionaremos a partir de agora.

A saúde é um aspecto fundamental em nossas vidas. Apesar da telemedicina já ser conhecida, neste momento ela está tendo um protagonismo. Consultas on-line, autosserviços de saúde e diagnósticos são o nosso presente.

Deslocalização da cadeia de suprimentos - Começamos a ver como as fábricas digitalmente avançadas (as chamadas Smart Factories, ou Fábricas Inteligentes) estão adotando a automação de processos para reduzir o número de pessoas que trabalham na fábrica. Da mesma forma, as empresas estão aproveitando os benefícios de contar com diversas alternativas de fornecedores de peças e serviços ao invés de depender de uma só fonte de suprimento.

Isso impulsionou, por exemplo, a impressão em 3D para realizar uma diferenciação ou customização tardia do produto, ou fabricar praticamente qualquer coisa. Outra das consequências dessa crise foi a aceleração das diferentes plataformas de entrega em domicílio, com a disseminação de veículos autônomos ou drones.

Descarbonização da economia - Por fim, é patente a necessidade de descobrir como estas tecnologias ajudam a descarbonização da economia, desenvolvendo estratégias de sustentabilidade ambiental buscando reduzir a pegada de carbono. Essa tendência tem sido chamada de New Green Deal.

As redes de telecomunicações e os grandes data centers consomem enormes quantidades de eletricidade, a ponto de terem uma pegada de carbono maior do que a indústria de transporte aéreo. Vamos ver como as operadoras de telecomunicação e os grandes players de Internet buscam cada vez mais o uso de energias renováveis, a eficiência energética e a otimização dos recursos naturais.

O futuro é o nosso presente - Essa aceleração da transformação digital representa um desafio fundamental para as infraestruturas de missão crítica como os data centers e o edge computing. O próximo ano será voltado para a velocidade, a escalabilidade e a complexidade, tanto no core (data centers maiores), quanto no edge (infraestrutura periférica).

Será imprescindível implantar novos sites em tempo recorde, implementar e utilizar ferramentas para o gerenciamento e o monitoramento remotos e online dos processos, bem como administrar e despachar os técnicos de forma remota. Tudo isso aumentará a complexidade da gestão da infraestrutura. Nesse contexto, segundo o modelo 5R da empresa de consultoria McKinsey & Company, teremos que:

Resolver: Medidas de curto prazo. Lidar em tempo real com os desafios trazidos por esse vírus e encontrar formas de proteger os colaboradores, clientes e processos produtivos dos quais dependemos.

Reforçar: O fluxo de caixa do negócio. Reforçar as medidas que permitam a uma empresa sobreviver a tudo isto. Temos que fortalecer a saúde financeira, precisamos construir resiliência durante essas paradas forçadas.

Recuperar: Temos que criar um plano detalhado que nos permita rapidamente escalar e recuperar o negócio conforme as condições, o contexto e a conjuntura econômica melhorarem.

Reinventar: Repensar como viveremos este 'novo normal'. Não vamos voltar ao que tínhamos. Teremos que nos reinventar, visualizando quais serão as mudanças que estamos vivendo hoje e que se tornarão permanentes.

Reformar: O contexto legal, regulatório, mudará muito em nossa indústria. Teremos que nos preparar e nos adaptar a eles no médio e longo prazo.

Se a última década se caracterizou pelo uso de recursos compartilhados, pela migração para o cloud público ou privado e pelo que alguns chamam de "uberização" da economia, a próxima década será testemunha de um movimento na direção oposta, para o edge da rede.

Para fazer frente à atual situação econômica, será imprescindível que a economia acelere sua transformação rumo a um mundo digital e hiperconectado. Isso é uma realidade. Confie em parceiros fortes, que entendam esses desafios e tenham os recursos para ajudar sua empresa a dar os passos necessários para ser competitiva na nova economia.

(*) - É vice-presidente e gerente geral da Vertiv América Latina (www.vertiv.com).



Cinco dicas para os pequenos empreendedores gerenciarem melhor os negócios

Em 2020, todas as empresas entenderam a necessidade de conhecer melhor o seu negócio e planejar seus gastos para se manterem ativas

No entanto, foram os pequenos estabelecimentos que mais sofreram com os impactos da pandemia e, nesse sentido, tiveram que colocar em prática novas soluções para evitar a falência ou uma perda ainda maior de faturamento.

Pensando nisso, a BizCapital, fintech que concede empréstimo online para micro e pequenas empresas, preparou uma lista de dicas que podem ajudar a manter a saúde financeira das PMEs durante a crise, afinal, 50% dos pequenos negócios estão otimistas e enxergam boas oportunidades neste período de retomada, de acordo com pesquisa realizada pela fintech.

“2020 está sendo um ano de muitos desafios para os empreendedores, que aprenderam na raça como controlar a empresa, saber o que cortar e como lidar com a grande perda de receita que sofreram. É importante conhecer bem o modelo de negócios e ter todas as contas organizadas, isso ajuda a enfrentar esses momentos delicados com mais facilidade”, analisa Francisco Ferreira, sócio-fundador da BizCapital. Veja as dicas da fintech:

- **Faça o planejamento estratégico financeiro:** é fundamental para



É importante conhecer bem o modelo de negócios e ter todas as contas organizadas.

todas as empresas, independentemente do porte ou segmento. Ele ajuda nas tomadas de decisão do dia a dia e principalmente, em relação ao futuro. Para saber qual é o faturamento do seu negócio, bem como o lucro e o total de despesas, o empreendedor precisa fazer um controle adequado e minucioso dos registros financeiros, como entradas e saídas e etc.

- **Administre o fluxo de caixa:** dinheiro em caixa é sempre importante, principalmente para as despesas do dia a dia. Esse dinheiro mantém a empresa funcionando e sem dores de cabeça. O empreendedor precisa ficar atento ao quanto está gastando e se não há formas de reduzir despesas. Quando ele se

organiza e consegue deixar um valor reservado, é possível garantir um respiro em um momento de urgência ou uma crise inesperada.

- **Não fique inadimplente:** não honrar os compromissos é a pior alternativa. Quanto mais o empreendedor conhece sobre a sua empresa, mais chance ele tem de tomar decisões acertadas, que não levem ao prejuízo ou inadimplência. Pequenos passos são sempre importantes. Dessa forma, é sempre uma boa hora cortar gastos desnecessários e renegociar contratos com fornecedores e parceiros. Por isso, evite contrair dívidas que não sejam essenciais, de fato.
- **Organize e controle as contas:** pensar na saúde financeira do ne-

gocio é muito importante, principalmente em tempos de crise. É muito importante ter tudo relacionado à empresa de maneira organizada. Assim, é possível saber o momento certo de apertar o freio ou investir em um novo projeto, por exemplo. Muitas pessoas ainda estão cautelosas sobre restabelecer suas rotinas. Ainda é preciso ter controle, porque as receitas continuarão menores por um tempo.

- **Separe as contas pessoais das corporativas:** um erro muito comum em pequenas empresas é unir os gastos pessoais (familiares) com as contas relacionadas ao negócio. Isso faz com que não haja controle do caixa e nem mesmo dos valores que entram e que saem.

“Uma empresa sem uma boa gestão financeira pode gastar recursos em ações que provavelmente vão resultar em prejuízos. Por outro lado, se possuir uma boa gestão, consegue ter o domínio dos seus ativos e passivos. Sempre falamos aqui sobre a importância de conhecer bem os números do seu negócio”, finaliza Francisco. Fonte e mais informações: (<https://bizcapital.com.br/>).

Compras com cartões aumentaram 3% no primeiro semestre

As compras realizadas com cartões de crédito, débito e pré-pagos cresceram 3% no primeiro semestre, somando R\$ 876,4 bilhões em transações, de acordo com dados divulgados pela Associação Brasileira de Cartões de Crédito e Serviços (Abecs). Ao longo do semestre os brasileiros movimentaram R\$ 540,4 bilhões (+0,8%) com cartões de crédito, R\$ 323,2 bilhões (+5,7%) com cartões de débito e R\$ 14,7 bilhões (+68,4%) com cartões pré-pagos, totalizando 10,5 bilhões de transações.

“No primeiro semestre já houve algum impacto no uso das maquininhas da poupança social digital, o auxílio emergencial aprovado pelo governo federal. Foi um aporte na ordem de um pouco mais de R\$ 4 bilhões, que se for acrescido aos números do semestre teríamos um crescimento de 3,5% e no débito um crescimento de 6,3%.

Tiramos o auxílio do volume total porque entendemos que é um valor atípico e só vai acontecer este ano e não gostaríamos de ter esse efeito nas análises seguintes”, explicou o diretor-executivo da Abecs, Ricardo de Barros Vieira. Segundo os dados da Abecs, as compras não presenciais, principalmente pela internet, somaram R\$ 173,5 bilhões, o que corresponde a um crescimento de 18,4% na comparação com o mesmo período do ano passado. No fim de junho, as compras remotas responderam por 35,5% de todo o volume transacionado com cartão de crédito.

“Esse movimento é reflexo da mudança de hábito do consumidor e também dos setores de comércio e serviços, que precisaram se reinventar neste período de quarentena”, disse Vieira. Os gastos de brasileiros no exterior caíram 40% e as compras realizadas por estrangeiros no Brasil tiveram redução de 30,1%. “O impacto da pandemia no setor de viagens é visível com esses números. É uma redução extremamente significativa”, afirmou (ABR).

Empresas que se digitalizaram têm menos dívidas em atraso

Uma pesquisa feita pelo Sebrae e Fundação Getúlio Vargas (FGV) mostrou que entre os meses de junho e julho, o percentual de empresários com dívidas em atraso caiu de 40% para 36%. Já a proporção de empresas com compromissos em dia passou de 28% para 33%. O levantamento revelou que os pequenos negócios que estão com as dívidas em dia têm algumas características em comum: são aquelas que mais utilizavam vendas pelas redes sociais antes da pandemia (53%) e já usavam ferramentas digitais de gestão do negócio.

Além disso, a pesquisa indicou que essas MPE são as que mais conseguiram o empréstimo desejado (39%) contra 9% das empresas com dívida em atraso. A pesquisa ouviu 6.506 donos de pequenos negócios de todos os estados. Para o presidente do Sebrae, Carlos Melles, os dados mostram que o cenário ainda é preocupante, mas indicam também que os primeiros sinais de recuperação começam a ser percebidos. “O caminho será longo, íngreme e demorado. Mas já começamos a enxergar uma luz no fim do túnel”, comenta.

Ressalta, entretanto, que as medidas de apoio às micro e pequenas empresas precisam continuar: “A retomada da economia do país, a recuperação dos empregos e a geração de renda vai depender fundamentalmente da situação dos pequenos negócios. Não podemos descuidar do apoio a esse segmento. Um ponto delicado nesse



O cenário ainda é preocupante, mas indicam que os primeiros sinais de recuperação começam a ser percebidos.

processo é o nível de endividamento. As empresas passaram por forte redução de demanda e de caixa durante a pandemia, e isto ainda pode comprometer o nível de endividamento delas nos próximos meses”. Considerando o perfil socioeconômico dos empresários, o estudo do Sebrae revelou que a maior diferença de realidade é observada no recorte de escolaridade. Segundo o levantamento, os mais escolarizados são a maioria entre os que têm dívidas em dia (63% têm superior incompleto ou mais). Já entre os donos de pequenos negócios com nível médio ou menos, a proporção de empresários com as dívidas em dia é de 36%.

Outros números da Pesquisa:

- Entre a 3ª edição e a 6ª edição da sondagem (maio-julho), a proporção de MPE endividadas passou de 61% para 69%.
- Atualmente, 36% têm dívidas em atraso, 33% têm dívidas (em dia) e 31% não têm dívidas.
- As MPE sem dívidas trabalham proporcio-

nalmente mais em casa (41%).

- 54% das MPE sem dívidas e 54% das que têm dívidas em dia estão em municípios que já reabriram.
- As empresas com dívidas em dia são aquelas que mais utilizavam vendas pelas redes sociais antes da pandemia (53%).
- As com dívidas em atraso são as que mais passaram a vender nas redes sociais após o início da crise (18%).
- Alta proporção das MPE em atraso começaram a usar ferramentas digitais de gestão do negócio, após a crise (42%).
- Desde o início da crise, as sem dívidas são as que menos procuraram empréstimo bancário (28%).
- As MPE com dívidas em dia (66%) e em atraso (66%) procuraram mais os empréstimos.
- As MPE em dia são as que mais conseguiram o empréstimo desejado (39%) - (AI/Sebrae).

Algumas profissões podem sumir, mas a do contador não

Neide Borscheid Mayer (*)

Um dos assuntos mais debatidos na atualidade se refere às mudanças que ocorrerão no mundo profissional

Neste sentido, recebemos questionamentos diários a respeito de uma possível extinção da profissão contábil. Já informamos de forma antecipada: isso não ocorrerá! Ao pressupor que o trabalho de um profissional da área contábil se restringe a realizar registros operacionais e emitir guias de impostos, deixa-se claro o total desconhecimento da abrangência e da importância desta profissão.

Por outro lado, é evidente que a profissão sofrerá profundas modificações e adaptações, assim como já vem sofrendo ao longo dos anos com a evolução tecnológica. Tais mudanças ocorrerão principalmente no sentido de automatizar as atividades operacionais e rotineiras que não exigem julgamento profissional e discricionariades.

Hoje, já encontramos no mercado softwares (robôs) que realizam o registro de mais de 90% dos documentos de uma organização, com um nível de assertividade de aproximadamente 100%. Mas a pergunta que decorre de tal fato é: qual o fator que leva essa tecnologia a um nível tão elevado de assertividade e automação?

A resposta é simples: a correta parametrização dos critérios de cada registro, com suas possíveis variáveis, definida na tecnologia por um profissional contábil altamente qualificado. Neste sentido, já podemos ter uma perspectiva de que, esses profissionais devam ter um profundo conhecimento em: contabilidade; do negócio de seu cliente e de suas particularidades; além das tecnologias envolvidas em todos os âmbitos.

O papel do contador passa a ser o de cientista de dados, focado em tratar e analisar

toda essa base gerada de forma automatizada, em um big data por exemplo, transformando os dados em informações úteis de forma a influenciar as decisões dos negócios.

Esta visão possibilita um olhar maior para o futuro, projetando os possíveis cenários e buscando identificar fatores informacionais diferenciados, que tragam aspectos até então não vistos ou percebidos e que possam gerar um diferencial competitivo às organizações.

Ao desburocratizar as atividades desenvolvidas por meio da automatização, o contador passou a ter a possibilidade de assumir papéis mais significativos, relevantes e com alto valor agregado, podendo efetivamente desenvolver contabilidade consultivas, assumir posições de destaques a nível de diretoria e conselho de administração nas organizações.

Para assumir essas posições estratégicas, o profissional deve desenvolver habilidades técnicas e comportamentais que permitam uma adequada divulgação de todas essas informações, seja pelo uso de ferramentas de gestão, como business intelligence, por meio de dashboards de indicadores chaves, seja pela sua capacidade de manter bons relacionamentos interpessoais que permitam uma comunicação assertiva com todas as áreas da organização, bem como, junto aos stakeholders.

Profissionais com tais características estão entre os mais requisitados pelo mercado de trabalho, com remunerações atrativas e que continuarão desempenhando um papel estratégico e tático nas organizações, desde que se mantenham em constante atualização, com resiliência e automotivação, acompanhando as mudanças pelas quais o mundo corporativo passa.

(*) - É coordenadora do curso de Ciências Contábeis do Centro Universitário Internacional Uninter.

Internet quântica: prioridade nos Estados Unidos

Vivaldo José Breternitz (*)

De maneira extremamente simples, podemos dizer que um computador quântico é aquele capaz de processar informações armazenadas em sistemas quânticos, como o campo magnético dos elétrons, níveis de energia dos átomos e até mesmo polarização de fótons; alguns deles já estão em operação. Essas máquinas têm uma velocidade extremamente alta em relação aos computadores convencionais, podendo executar aplicações cujos tempos de processamento seriam impraticáveis com as máquinas atuais.

Além disso, a forma com que os dados são codificados nesse ambiente, dá a eles uma segurança muito grande. Os Estados Unidos estão determinados a manter a supremacia nessa área da computação, e isso, além da construção de hardware e software desse tipo, inclui planos para a criação de uma internet quântica, uma rede similar à atual internet, mas com capacidade para transportar dados quânticos a uma velocidade altíssima.

Para o ano fiscal de 2021, deverão ser destinados US\$ 1,3 bilhões para essa área, além de valores não divulgados para aplicações de computação quântica na área militar. Para atingir esse objetivo, o Department of Energy (DOE),

órgão de nível ministerial, desenvolveu planos para a criação de um protótipo para a internet quântica naquele país, protótipo esse que deve estar concluído em dez anos.

A espinha dorsal dessa rede será constituída pelos 17 laboratórios nacionais mantidos pelo DOE e um dos primeiros passos a serem dados será verificar se os protocolos de segurança da rede quântica serão suportados adequadamente pelas redes de fibra ótica hoje disponíveis. Também será necessário verificar se funcionarão adequadamente nesse ambiente os repetidores quânticos que permitirão a transmissão de dados a longas distâncias.

Esses trabalhos já estão em andamento: o Argonne National Laboratory, ligado ao DOE, e a University of Chicago construíram uma rede quântica de cerca de 80 km, que está sendo usada para pesquisas na área. Estamos ainda nos primeiros dias da computação e da internet quânticas, e como aconteceu com a Arpanet, a precursora da internet atual, ainda vai demorar muito tempo até que elas passem a fazer parte de nossa vida cotidiana, mas já podemos vislumbrar um futuro onde isso acontecerá.

(*) - Doutor em Ciências pela USP, é professor da Faculdade de Computação e Informática da Universidade Presbiteriana Mackenzie.