

# Stands com menu customizável para empresas e condomínios

Acompanhando uma tendência mundial que traz o consumo para espaços cada vez menores (como a migração de consumo de hipermercados para o conceito de mercado-minuto)

Uma das pioneiras no mercado, a Smart Break já implementou mais de 70 stands de fornecimento de alimentos em empresas e condomínios, também chamados de Honest Markets – trata-se de mini lojas de conveniência que funcionam com autoatendimento e sem a necessidade de funcionário, baseando-se apenas na confiança: o cliente retira do stand o que deseja consumir, e ele mesmo é quem faz o pagamento do que retirou através de um tablet.

A startup acompanha uma tendência mundial que traz o consumo para espaços cada vez menores (como a migração de consumo de hipermercados para o conceito de mercado-minuto). O menu é totalmente personalizável, composto por mais de 180 artigos como bebidas (alcoólicas e não-alcoólicas), sucos naturais feitos no dia, frutas, refeições, saladas, sanduíches, sorvetes, doces em geral e muitos outros snacks – e uma das preocupações da empresa é sempre apresentar novidades.

A Smart Break toma conta de toda a dinâmica: instala e abastece por conta própria, controlando



O cliente retira o que deseja consumir e paga através de um tablet.

o estoque, necessidade de reposição e validade de produtos por meio de sistemas e auditorias. A empresa que contrata este serviço não tem custo e não é exigido faturamento mínimo, devendo apenas disponibilizar o ponto. Atualmente são 17 mil pessoas atendidas por esse sistema em empresas como Edelman, Ambev, Vix, Michael Page e Gympass, e com a projeção de instalar mais 500 pontos até 2022.

Antes com foco em empresas, mas com uma nova

realidade batendo à porta, a Smart Break passou a atender também a demanda de prédios e condomínios, que buscam trazer comodidade aos seus moradores. Os mini-markets podem ser em diversos formatos, do tamanho que o cliente desejar e com base no número de pessoas que serão atendidas. São diversas vantagens, além da praticidade oferecida ao consumidor.

O mix de produtos é maior, com uma compra mais acessível e com preços mais honestos, pois a estrutura

também é mais em conta, explica Rodrigo Colás, um dos sócios da startup e que usa sua experiência em logística e compras. Trabalhando em multinacionais é que o sócio teve a ideia de empreender no ramo: “Tinha dificuldade em encontrar opções de lanche práticas e do meu gosto após as 18h no meu trabalho. Em uma viagem de visita a uma filial da empresa, vi algo parecido com um Honest Market funcionando e aquilo me deu um estalo. Começamos a aprimorar e a elaborar a ideia”, explica.

Um dos destaques deste tipo de mini-market é a possibilidade de customização para cada cliente, desde o tamanho do stand, mix de produtos e serviços. “Com a instalação de stands em condomínios, nosso menu passou a ter uma oferta maior, incluindo itens de mercearia, vinhos e cervejas, por exemplo. Para os clientes que desejam ter bebidas alcoólicas, é possível colocar uma trava para consumo exclusivo de maiores de 18 anos” explica Ana Bete Colás, sócia de Rodrigo e administradora de empresas com foco em marketing, consultoria para franquias e coaching. Mais informações: (www.smartbreakbrasil.com.br).

## Bem-vindo ao novo cenário da retomada do consumo presencial

Gastão Mattos (\*)

No final de junho, o Brasil iniciou o seu procedimento de reabertura do comércio presencial, antes fechado por medidas de segurança contra a Covid-19

O período de isolamento social representou significativas mudanças na sociedade global em diversas dimensões. O varejo, por exemplo, teve um grande impacto, já que a experiência ligada à nossa relação com o vendedor (loja e shopping), seja no físico ou online, passou a ser feito quase tudo no digital. Mesmo com a abertura gradativa do comércio varejista, uma grande parcela dos consumidores deve demorar a frequentar as lojas físicas, de acordo com um estudo realizado pela empresa Criteo.

A pesquisa aponta que de 4 a 10 brasileiros estão prontos para voltar aos shoppings em 2 meses. Uma parcela ainda maior, 27%, diz que vai demorar de 3 a 5 meses para entrar em lojas físicas; 18% acredita que o processo vai levar de 6 a 9 meses; enquanto 16% afirma que só voltará aos estabelecimentos depois de passados mais de 9 meses. Dos respondentes, apenas 15% estariam dispostos a voltar a frequentar shoppings imediatamente, o que fortalece ainda mais o comércio online no Brasil.

Fica claro que a retomada do consumo de maneira física ainda está atrelada ao receio da contaminação em todos os pontos de contato com outras pessoas e superfícies fora de casa. No momento em que vários centros urbanos estão reabrindo suas portas e atividades, inclusive os comércios, ainda é necessário explorar mudanças significativas nas ações associadas ao consumo do mundo físico. No processo de retomada, os pontos de contato entre o cliente e a loja precisarão ser reformulados, com projetos que favoreçam os procedimentos de “contactless” (sem contato) na hora do pagamento, por exemplo.

Também serão necessárias algumas medidas de prevenção por meio de novos procedimentos de limpeza dos itens e espaços, treinamento de funcionários, além da reformulação e/ou adaptação das áreas internas dos estabelecimentos. Tudo para garantir que o distanciamento ocorra e que a circulação das pessoas seja de maneira segura e confortável.

Diante dessa situação, o aumento do consumo online, já observado no período de confinamento, deve ser mantido em patamares além do previsto, mesmo com o encerramento das recomendações de isolamento.

Por isso, os lojistas precisam conciliar as vendas do mundo físico com a online, já que a segunda opção tende a continuar como prioridade para produtos, especialmente os essenciais do dia a dia. A tecnologia tem sido uma importante aliada para atender às novas premissas do consumo. Como exemplo de apoio é o caso de um hotel na Califórnia (EUA) que está usando um robô, batizado de Rosé, para a entrega de vinhos nos quartos, sem a necessidade de contato

direto entre funcionários e hóspedes.

Os meios de pagamentos também passaram por mudanças significativas de seus protocolos, tendo em vista o medo da contaminação no contato com o dinheiro em espécie, por exemplo. O incentivo aos pagamentos sem contato, como wallets digitais e cartões com esta funcionalidade em terminais contactless, tem crescido exponencialmente no comércio como medida de cuidados à saúde dos consumidores e comerciantes.

Hoje, em muitos estabelecimentos, o cliente não precisa digitar sua senha nos terminais dos lojistas ou inserir o cartão de pagamento nas maquininhas POS. Junto ao novo cenário dos meios de pagamentos digitais, a segurança também evoluiu para garantir transações financeiras sem danos aos envolvidos. Existem sistemas que permitem o pagamento seguro, como é o caso da autenticação no padrão EMV (débito e crédito), de maneira simples e com alta usabilidade.

No mundo físico, inclusive, já existem tecnologias que permitem realizar transações financeiras sem a necessidade dos terminais POS, por meio da habilitação de recepção do sinal de radiofrequência RFID contactless de cartões ou wallet mobile. Hoje, a tecnologia permitirá uma pessoa ir ao restaurante, acessar o cardápio pelo celular, fazer o pedido pelo aplicativo e pagar a conta pela mesma aplicação. Isso porque, a formação do CPF do cliente pode disparar o pagamento sem contato, por meio de uma autenticação de alta segurança que ocorre também no celular, vinda do app do banco emissor do cliente.

Trata-se de um procedimento que reduz, e muito, o contato e amplia a proteção de clientes e funcionários no estabelecimento. Além do comércio, algumas atitudes importantes foram realizadas durante a pandemia, como a união de dois grandes rivais da tecnologia -, Apple e Google -, para a criação de um sistema que rastreia a disseminação do novo Coronavírus. Com uma comunicação via Bluetooth, o app estabelece uma rede voluntária de rastreamento de contatos, com dados sobre os telefones que estavam próximos a um determinado local de contágio.

A tecnologia também disponibiliza as mesmas informações para os órgãos oficiais de saúde pública como apoio à tomada de medidas sanitárias. O papel da inovação nesses períodos tem sido fundamental e o consumo tem muitos significados na vida das pessoas, seja na compra de um presente para alguém querido, abastecimento de itens para casa ou algo que se deseja para si mesmo, associado ao bem-estar.

Durante os novos tempos no pós-pandemia, a tecnologia continuará a ter papel fundamental para voltarmos a ter lazer e entretenimento no consumo - ainda que em diferentes formatos - mas com menos receios do que em pandemia acarretou globalmente.

(\*) - Bacharel em Engenharia com pós em Produção pela Poli/USP, é líder da IDiD - plataforma que possibilita compras com “cartão não presente nas modalidades débito e crédito (http://useidid.com/).

# Cresce procura por serviços de guarda de documentos e digitalização

Marcelo Carreira (\*)

Se há um “novo normal” que pode ser dado como certo após a pandemia da Covid-19 será a manutenção do modelo de home office, de forma muito mais organizada, já que em um primeiro momento os colaboradores foram postos em quarentena “a toque de caixa”. O primeiro passo dos líderes de negócio na avaliação do novo modelo de negócio tem sido identificar quais colaboradores realmente precisam trabalhar de forma presencial nos escritórios.

Em segundo lugar, como entregar as informações de forma segura para aqueles que estiverem em home office. E, com a oferta de inovadoras ferramentas de

comunicação, a conclusão parece ser de que a maior parte dos colaboradores pode perfeitamente trabalhar de forma remota.

Com essa avaliação, o segundo passo é determinar qual será o tamanho necessário do novo escritório, onde os colaboradores provavelmente não terão uma “mesa”, e sim uma estação de trabalho.

Isso tem levado o mercado imobiliário a esperar um esvaziamento dos espaços locados nos próximos meses, quando muitos dos contratos em vigor começarão a ser negociados. Por conta de todo esse movimento, já percebemos um aumento na procura por serviços de guarda de documentos e de digitalização, mais um sinal de que as em-

presas realmente vão reduzir os espaços dos escritórios e que, também, vão aderir ao modelo de home office.

Mas essa mudança para o modelo de home office precisa ser bem planejada, não é apenas entregar a máquina, uma cadeira confortável e mandar o funcionário para casa. Ele precisa dispor de todas as ferramentas e informações para dar continuidade às suas tarefas e manter a sua produtividade. Vamos tomar como exemplo o RH, setor repleto de documentos dos mais variados tipos. Se a documentação estiver disponível apenas no formato físico em gavetas de arquivos, ou em pastas isoladas em cada máquina, ninguém vai conseguir fazer seu trabalho de casa.

Aí é que entram em cena as outras tendências que estamos observando: a procura por um espaço fora do escritório para a guarda desses documentos durante todo o seu ciclo de vida. E, também, uma estratégia robusta para que essas informações possam ser compartilhadas por todos os funcionários em suas casas, seguindo políticas de segurança, o que é possível com a digitalização e integração de todos os dados, indexados, em uma plataforma única de gestão documental.

Claro que o contato face a face nunca deixará de existir. Mas um encontro presencial, tão necessário para construir um bom ambiente de trabalho, não precisa ser realizado em uma sala exclusiva para reuniões no escritório, que na maior parte do tempo fica ociosa.

Na verdade, com um eficiente serviço de gestão documental, a reunião pode perfeitamente, por exemplo, ser feita em um espaço coworking, já que documentos e informações estarão sempre disponíveis na nuvem e podem ser acessados com toda a segurança de qualquer lugar, de qualquer dispositivo, a qualquer hora. É o “novo normal”.

(\*) - É diretor de marketing da Access (www.accesscorp.com.br).

OLGA S.A. Indústria e Comércio									
Demonstrações financeiras individuais e consolidadas em 31 de dezembro de 2019									
		2019		2018		2019		2018	
Balanco Patrimonial / Ativo Circulante		3.992	4.425	1.675	2.623				
Caixa e equivalentes de caixa		1.053	1.282	306	721				
Contas a receber de clientes		1.381	1.334	193	117				
Outras contas a receber		3	9	339	306				
Estoques		495	637	17	16				
Adiantamento a Fornecedores		748	841	271	285				
Imposto de renda e contribuição social		307	306	2	-				
Despesas Antecipadas		5	16	7	-				
Não circulante		734	903	540	1.178				
Realizável a longo prazo		-	-	-	367				
Imposto de renda e contribuição social diferidos		29	155	540	811				
Outros Créditos		-	-	193	117				
Imobilizado		705	748	3.051	2.705				
Total do ativo		4.726	5.328	3.130	3.130				
Demonstração do Resultado		2019	2018	Lucros					
Receita líquida		8.428	8.991	643	(899)				
Custo dos produtos vendidos		(4.657)	(4.629)	-	-				
Lucro bruto		3.771	4.362	3.130	3.130				
Despesas com vendas		(1.562)	(1.421)	354	564				
Despesas administrativas		(926)	(1.332)	(643)	(899)				
Outras receitas e despesas operacionais, líquidas		(21)	(115)	467	467				
Lucro (prejuízo) operacional		1.282	1.487	-	23				
Reservas financeiras		18	141	-	-				
Despesas financeiras		(743)	(736)	-	-				
Receitas (despesas) financeiras, líquidas		(725)	(595)	3.130	564				
Lucro (prejuízo) antes do IR e CS		557	902	(989)	2.706				
Imposto de renda e contribuição social		(1.971)	(1.253)	643	(899)				
Lucro (prejuízo) líquido do exercício		346	467	(346)	346				
Lucro (prejuízo) líquido básico e diluído por ação		0.1105	0.1492	3.130	564				
Demonstração do Resultado Abrangente		2019	2018	SEBASTIÃO CURIMBABA - Diretor-Presidente					
Lucro do Exercício		346	467	ECIO RODRIGUES DE ARAUJO - Diretor Administrativo					
Total do resultado abrangente do exercício		346	467	LUIZ FERNANDO PANCINE - CRC 159.330/O-5					
				ALEXANDRA CRISTINA ALEXO - CRC 159.235/3O-1					

Terminal Químico de Aratu S.A. TEQUIMAR	
CNPJ nº 14.688.220/0016-40 - NIRE 35.300.492.897	
Edital de Convocação	
Assembleia Geral Extraordinária	
Pelo presente, ficam os Srs. Acionistas convidados a comparecer à Assembleia Geral Extraordinária do Terminal Químico de Aratu S.A. - (Companhia), que se realizará no dia 13 de agosto de 2020, às 14 horas (a Assembleia), na sede social da Companhia, localizada na Avenida Brigadier Luis Antonio, nº 1.343, 4º andar, na Cidade e Estado de São Paulo, para deliberar sobre a seguinte Ordem do Dia: 1) Aprovar a eleição de um Diretor para ocupar o cargo vacante na Diretoria; e 2) Ratificar o atual composição da Diretoria. Participação na Assembleia: Para participar da presente Assembleia, os acionistas devem apresentar declaração emitida pela instituição prestadora dos serviços de escrituração de ações da instituição custodiante, com a quantidade de ações de que constavam como titulares até, no máximo, 02 (dois) dias úteis antes da Assembleia. Poderão participar da Assembleia acionistas titulares de ações ordinárias e preferenciais da Companhia, por si, seus representantes legais ou procuradores, desde que cumpram com os requisitos formais de participação previstos na Lei 6.404/76. Referida procuração deverá ser depositada na sede social da Companhia, até às 14 horas do dia 11 de agosto de 2020. Em decorrência da pandemia do novo coronavírus (COVID-19), a Companhia admitirá, em caráter excepcional, que os acionistas apresentem os documentos de representação necessários sem a necessidade de reconhecimento de firma das assinaturas ou de cópias autenticadas, em formato PDF, para o e-mail <a href="mailto:jursocietario@ultra.com.br">jursocietario@ultra.com.br</a> . A Companhia confirmará o recebimento dos documentos, bem como a sua validade e/ou necessidade de complementação. A Companhia reforça que observará as recomendações das autoridades nos cuidados adequados de segurança e higiene, que também deverão ser observados por todos os presentes, e ressalta seu comprometimento com as diretrizes da Organização Mundial de Saúde, do Ministério de Saúde e do Governo do Estado de São Paulo. São Paulo, 05 de agosto de 2020.	
Décio de Sampaio Amaral - Presidente.	

Pado Cobranças S.A.	
CNPJ/ME nº 09.252.451/0001-90 - NIRE: 35.300.348.494	
Extrato da Ata de AGO realizada em 15/07/2020.	
Data/Hora e Local: 15/07/20, às 10hs, sede, SP/SP, Rua Dr. Guilherme Bannitz, nº 126, 2º andar, conjunto 21, CV 155, Itaim Bibi. Mesa: Andréa Nora Felicitas Gardemann - Presidente; José de Souza Júnior Secretário. Convocação: Dispensada. Presença: totalidade. Ordem do Dia e Deliberações aprovadas: (I). O relatório de contas dos administradores, as demonstrações financeiras da Companhia relativas ao exercício encerrado em 31/12/19. (II). integralmente as destinações dos resultados. Os acionistas declaram, neste ato, que receberam cópia do relatório das contas dos administradores e das demonstrações financeiras da Sociedade 30 dias antes da realização da presente Assembleia Geral. Encerramento: Nada mais. SP, 15/07/20. Andréa Nora Felicitas Gardemann - Presidente - José de Souza Júnior - Secretário - Acionista: (i) Pado S.A. Industrial, Comercial e Importadora, por Andréa Nora Felicitas Gardemann. JUCESP nº 274.921/20-0 em 28/07/20, Gisela Simiema Ceschin - Secretária Geral.	
BCV - Banco de Crédito e Varejo S.A.	
CNPJ/ME nº 50.585.090/0001-06 - NIRE nº 3530009720	
Extrato da Ata de Reunião da Diretoria Realizada em 17.06.2020	
Data, Hora, Local: 17.06.2020, às 15hs, na Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, nº 1830, Sala 101, Parte, Bloco 01, 10º andar, Condomínio Edifício São Luiz, Bairro Vila Nova Conceição, São Paulo/SP. Convocação: Dispensada. Presença: Todos os Diretores da Companhia. Mesa: Presidente: Marco Antonio Antunes e Secretário: Flávio Pentagna Guimarães Neto. Deliberações Aprovadas: Encerramento da Agência/Filial situada em Belo Horizonte/MG, Rua Matias Cardoso, nº 63, sala 1203, CEP: 30170-914, Santo Agostinho, NIRE nº 31999800782 e CNPJ/ME nº 50.585.090/0009-55. Autorizada a Diretoria a adotar todas as providências necessárias para executar as deliberações aprovadas na presente reunião. Encerramento: Nada mais. São Paulo, 17.06.2020. Mesa: Marco Antonio Antunes - Presidente; Flávio Pentagna Guimarães Neto - Secretário. Diretores Presentes: Marco Antonio Antunes, Eduardo Mazon e Flávio Pentagna Guimarães Neto. Acionista: Banco BMG S.A. Marco Antonio Antunes, Flávio Pentagna Guimarães Neto. JUCESP nº 274.884/20-3 em 28.07.2020. Gisela Simiema Ceschin - Secretária Geral.	