

Retomada de atividades presenciais com novas medidas de segurança

Mesmo as empresas que já possuíam um formato mais flexível de gestão com a opção de trabalho a distância, precisaram se acostumar com a nova realidade que a pandemia do Coronavírus trouxe

De acordo com a Pesquisa Gestão de Pessoas na Crise Covid-19, da Fundação Instituto de Administração (FIA) de abril, 46% das empresas no país adotaram a medida de trabalho a distância. Mas agora, com quase 6 meses desde o início do período de isolamento social e consequentemente do home office, algumas empresas deram início ao trabalho presencial.

Foi esse o caso das empresas BlueBenx (www.bluebenx.com) e LEO Learning Brasil (www.leolearning.com.br), que voltaram ao escritório no mês de agosto com novas regras e mudança nos espaços físicos, para garantir a segurança de todos os colaboradores. Com a BlueBenx, fintech especializada no mercado de criptomoedas e security tokens, a volta para o escritório iniciou a partir do dia 24 de agosto, no formato misto com dois dias de trabalho presencial e três de home office.

A empresa possui atual-



Após quase 6 meses de trabalho remoto, o retorno ao escritório com adaptações e novas regras.

mente 18 colaboradores e, para respeitar a ordem de distanciamento social de 1,5 metro, dividiu a equipe em dois grupos de 9 pessoas que alternam as escalas de trabalho determinadas previamente. A empresa também disponibilizou uma cartilha com orientações para o trajeto até o escritório, a chegada e a permanência no local. Entre as diretrizes, estão o uso obrigatório de máscara e a troca a cada três horas e uso de álcool gel. Todo o

ambiente foi transformado para receber os funcionários com a instalação de um totem de álcool 70%, placas de sinalização e a aferição da temperatura.

Se alguém estiver com febre acima de 37,5°, será orientado a procurar uma unidade de saúde. A limpeza e higienização do local também foi intensificada. Já com a LEO Learning, empresa de soluções digitais para treinamento e desenvolvimento corporativo, a decisão

de retornar ao escritório foi voluntária. A edtech já tinha se preparado para retomar às atividades no escritório apenas em 2021, mas por uma solicitação dos colaboradores, que optaram por realizar um programa de retorno gradual, resolveram antecipar a abertura do escritório para acolher quem estava sentindo a necessidade de voltar, aos poucos, a uma rotina que mescla o trabalho presencial e remoto.

A retomada começou na segunda semana de agosto e, para garantir a saúde da equipe, adotaram algumas medidas de segurança. Dos 75 funcionários da empresa, apenas 10% pode ir trabalhar no escritório por dia para que possam seguir as regras de distanciamento social, em um esquema de rodízio. Cada colaborador pode decidir se e quando vão trabalhar no escritório. Além disso, disponibilizaram álcool gel e estipularam a obrigatoriedade do uso de máscara e a higienização constante das mãos.

Carteira Digital de Trânsito permite pagamento de multas com 40% de desconto

Motoristas podem receber infrações de trânsito e emitir boleto para pagamento de multas na mesma plataforma digital que armazena os documentos de habilitação e do veículo. A Carteira Digital de Trânsito (CDT), aplicativo que reúne as versões eletrônicas da Carteira Nacional de Habilitação (CNH) e do Certificado de Registro e Licenciamento de Veículo (CRLV), agora permite acompanhamento, recebimento e pagamento antecipado de multas com descontos de até 40%.

“O cidadão poderá ter cada vez mais o benefício de resolver todas as suas questões burocráticas dentro de um único aplicativo”, explicou o diretor-geral do Denatran, Frederico Carneiro. Na prática, a CDT vai disponibilizar as mesmas funcionalidades do aplicativo Sistema de Notificação Eletrônica (SNE). Para quem já usava o SNE, não muda nada, basta instalar e acessar a CDT com o mesmo login único do GOV.BR para continuar usufruindo dos benefícios. Para quem ainda não aderiu, poderá fazê-lo na própria CDT, e, a partir daí, passa a receber as notificações de autuação e penalidade pelo celular.

E, para obter o desconto de 40% nessas novas infrações, também é necessário reconhecer a infração e desistir de interpor recurso administrativo. Por enquanto, pessoas jurídicas continuam tendo que usar o site do SNE Web para gerenciar as infrações dos veículos de suas frotas. Mas as pessoas físicas já podem cuidar de suas multas pessoais utilizando somente a CDT ou o Portal de Serviços do Denatran, caso queiram acessar pelo computador (AI/Serpro)

Indústria reaquece, mas enfrenta dificuldade com matéria-prima

A indústria está voltando a níveis de produção pré-pandemia, reaquecimento percebido pelo aumento das vendas de embalagens de papelão ondulado, tido como termômetro da economia. O setor obteve registro recorde de expedição de embalagens em julho, alcançando cerca de 335,2 mil toneladas, segundo dados divulgados pela ABPO (Associação Brasileira do Papelão Ondulado), em boletim estatístico mensal.

O volume é o maior desde janeiro de 2005, quando começa a série histórica. Com todos os setores demandando embalagens, apesar de animador, o atual cenário esbarra em um entrave: a falta de matéria-prima para produzi-las. Na Mazurky, empresa de embalagem de papelão ondulado, instalada em São Bernardo do Campo, em julho, foi registrado um crescimento de quase 25% em relação ao mesmo período do ano passado.

Diante da alta, o diretor da empresa, Eduardo Mazurkyewitz, relata que os fornecedores – indústrias fabricantes de celulose e papel – vêm encontrando problemas para atender a todas as demandas. Uma situação que resultou nessa dificuldade foi a diminuição drástica do consumo e descarte de embalagens no período mais acentuado do isolamento social, que alimentavam a indústria de reciclagem de papel. Outro ponto é que a maioria dos catadores de papel, sem matéria-prima para o trabalho e com restrições para atuação, devido ao iso-



O cenário esbarra em um entrave: a falta de matéria-prima para produção.

lamento, acabou não realizando o ofício.

“O aumento das exportações, em decorrência do câmbio favorável, e a falta de papel e papelão usados para reciclagem estão impactando a produção de papel para fabricação de papelão, o que tem acarretado no aumento de prazos de entregas de matéria-prima para as indústrias que estão na outra ponta, produzindo as embalagens”, fala Mazurkyewitz.

O diretor da Mazurky salienta que os fornecedores de matéria-prima estão lotados de pedidos e o prazo de entrega, que antes era de cinco dias, agora está para mais de um mês. Além disso, os preços estão subindo, acima dos dois dígitos. “A situação preocupa, pois os próximos meses, de outubro e, principalmente, novembro, quando há a Black Friday, são os que o mercado de embalagem de papelão mais demanda”, conclui. Fonte e outras informações: (www.mazurky.com.br).

Uma reflexão sobre a LGPD no mercado brasileiro

Eduardo Almeida (*)

A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) traz sensações variadas às empresas brasileiras

Companhias com viés de segurança e tecnologia inerentes ao seu core business têm se apresentado como corporações com forte potencial de investimento em segurança e estruturas mais adequadas ao que a nova lei exige. Enquanto isso, companhias menores e com legado longe de ser totalmente digital, ainda se esforçam para entender por onde começar.

Em meio a esse cenário, informações de todo tipo são propagadas. Desde “muito caro”, “muito difícil”, “muito trabalhoso” ao cenário reconfortante de ter “passos”, “etapas” e “guias” à mão, companhias ficam frequentemente divididas na hora de realizar esse tipo de investimento. Afinal, por onde começar? Quais profissionais contratar? E quais objetivos atingir na hora de adequar a empresa à LGPD?

Na nossa experiência, avaliamos que não há uma resposta única a todas essas questões. O alvo comum a ser atingido é um só: assegurar o máximo de conforto e segurança a colaboradores e clientes para proteger seus dados de maneira eficaz – e não prejudicar os negócios da companhia. Em um ambiente cada vez mais conectado e interdependente, é necessário contar não com apenas uma, mas sim um conjunto de estruturas de controle para assegurar a continuidade dos negócios.

Isso depende de um conjunto de profissionais qualificados e de metodologias eficazes para obter sucesso. No Brasil, ambos os fatores ainda constituem desafios a serem superados. A carência de quantidade e em qualificação para Chief Information Security Officer (CISO) no país é real e colabora para fortalecer um cenário em que há muitas pessoas capacitadas a resolver apenas situações básicas de risco.

Ao mesmo tempo, por se tratar de algo novo no país, há uma grande quantidade de metodologias sendo disseminadas em várias companhias. Se por um

lado isso é bom – há pessoas testando o que funciona e o que não funciona – causa confusão a muitos o fato de não existir uma fórmula única, básica, que possa ser aproveitada como ponto de partida. Apesar das dificuldades, há boas perspectivas a serem vislumbradas, observando países que já têm mais experiência e tempo de implantação dessa nova regulação.

Um relatório publicado pela European Commission afirma que, após um ano de vigência da GDPR, a maioria dos países membros já tem o framework necessário para fazer a nova norma funcionar: as empresas estão desenvolvendo modelos para se adaptar ao novo cenário e os cidadãos têm se tornado cada vez mais conscientes de seus direitos.

O estudo ainda defende que, mais do que imputar multas multimilionárias às companhias para forçá-las a se adaptar, é necessário estabelecer outras medidas para incentivar empresas nesse cenário. Impor limitações temporárias (ou definitivas) ao processamento de dados ou ordenar a suspensão dos fluxos de dados para um determinado local são exemplos de medidas que podem ser adotadas em breve.

No Brasil, a aplicação da Lei 13.709/18 deve trazer efeitos semelhantes. Minimizar a vulnerabilidade dos sistemas é um passo essencial a ser cumprido – e ao qual grandes companhias já estão desenvolvendo mecanismos eficazes para se adaptar. Ao mesmo tempo, contar com equipes qualificadas e capazes de entender os riscos inerentes a cada setor também vai ajudar a superar novos desafios.

Isso vai demandar investimento. E num cenário de recessão acentuada como o atual, pode assustar empreendedores ou gestores de empresas que passam por dificuldades financeiras. Cada um desses agentes vai tomar as decisões que lhe competem e para as quais estão preparados – companhias que buscarem capacitação e as ferramentas adequadas para se adaptar ao novo cenário têm excelentes chances de sucesso.

(*) - É CEO da Indra no Brasil (www.indracompany.com).

Novo aplicativo permite que qualquer pessoa trabalhe com energia solar no Brasil

Os brasileiros acabam de ganhar um aplicativo inédito que permite a atuação de qualquer pessoa ou profissional no mercado de energia solar no país. Trata-se do Programa de Afiliados do Portal Solar, marketplace de equipamentos fotovoltaicos, que bonifica cidadãos sobre a venda de kits solares para clientes e consumidores indicados. O novo aplicativo abrange vários modelos de atuação do usuário afiliado e vários perfis de participantes.

O programa permite ao cidadão indicar cliente e trabalhar como vendedor, podendo ser um profissional liberal ou um instalador que se cadastra e traz o cliente para o Portal Solar, além de abranger também empresas de instalação que já desenvolvem os projetos e adquirem os equipamentos no marketplace.

“Destá, forma, o programa permite juntar esses diferentes perfis e oferecer novas oportunidades de renda e de negócios para cidadãos, profissionais e empresas”, comenta Rodolfo Meyer, CEO do Portal Solar. “Qualquer consumidor que tiver interesse em energia solar e quiser receber uma proposta comercial do Portal Solar poderá ser indicado pelos afiliados”, acrescenta.

Somente nos dois primeiros meses da fase-piloto, o programa, até o momento, já



O programa permite ao cidadão indicar cliente e trabalhar como vendedor.

conta com 2 mil afiliados cadastrados, mais de 700 clientes indicados e cerca de 50 vendas efetuadas, o que perfaz um mais de 7% de conversão em negócios. Na prática, o Programa de Afiliados é operado de forma remota pelo usuário, via aplicativo, onde são indicados clientes interessados na compra de um sistema de geração fotovoltaica. A partir daí, a equipe do Portal Solar assume todo o processo de negociação e venda. Quando o

negócio for efetivado, o participante recebe uma porcentagem do valor total.

O aplicativo permite acompanhar em tempo real o status do processo de compra das indicações e quais os possíveis ganhos ao afiliado. A comissão que será paga é de 2,5% sobre o valor final da venda. O custo dos projetos fotovoltaicos é vinculado ao tamanho de cada sistema instalado, podendo ser de R\$ 15 mil para uma residência média até mais de R\$ 1 milhão para uma grande empresa.

Para ajudar na capacitação dos afiliados, o programa permite o acesso a uma biblioteca de conteúdos gratuitos e também oferece descontos em cursos voltados para fundamentos técnicos do setor, como os desenvolvidos pela Elektosolar, especializada em cursos e treinamento para o mercado solar.

Outra vantagem é que, como boa parte dos instaladores preferem fazer faturamento direto com o cliente, em vez de comprar e revender os equipamentos, não há necessidade de se manter um caixa robusto nessas empresas. “Como muitos instaladores estão entrando agora no mercado, preferem focar na parte de serviços. O aplicativo dá oportunidade para o profissional manter esse modelo de negócios”, explica. Fonte e mais informações: (www.portalsolar.com.br).