

Um dribble aqui,
outro acolá

Gaudêncio Torquato (*)

O Brasil chega ao final do processo eleitoral, com o tira-teima em 57 cidades, sendo 18 capitais e 39 municípios com mais de 200 mil eleitores, desfaldando a bandeira de uma "corrupçãozinha".

Como? Isso mesmo. No momento mais crítico da atualidade, quando a mídia e os órgãos estatais de controle estão varrendo o país com suas lupas, 64 mil beneficiários do auxílio emergencial sacaram do bolso R\$ 54,5 milhões para doarem a candidatos no 1º turno. E quem apurou esse desvio foi o próprio Tribunal Superior Eleitoral.

Só mesmo por aqui ocorre uma aberração dessas. Como o nome indica, o "auxílio emergencial" se destina aos mais carentes, desprovidos de renda, um adjutório para que milhões de pessoas consigam o mínimo para sua sobrevivência e, mais ainda, numa quadra de pandemia que assola o território. A não ser que os "doadores carentes" tenham driblado os mapas do governo e, como aves de rapina, voaram direto para cima da caça, no caso, o tal "auxílio emergencial", que já custou ao governo este ano cerca de R\$ 100 bilhões.

Em suma, as mamãs do Estado continuam a fornecer "leite" aos bezerrões da política. Não por acaso, parcela ponderável do eleitorado vira as costas para a política, em um gesto que sinaliza desprezo, descrédito, indignação. A abstenção, voto nulo e voto em branco são formas de protesto, que se somam ao natural receio de enfrentar as urnas nesse instante pandêmico.

Enquanto os horizontes da política não se tornarem claros, iremos empurrando as eleições com o rolo compressor do senso comum, que clama por reformas, mudanças, avanços. Tais demandas provêm, sobretudo, das camadas mais esclarecidas, integrantes do painel da racionalidade, habitantes das grandes e médias cidades, cujo núcleo central é composto por profissionais liberais.

Esses segmentos são os mais sensíveis ao fenômeno da "fadiga de material", conceituado como saturação de perfis antigos, feudos familiares, domínios eleitorais, passagem do bastão entre figuras tradicionais. Há entre eles, vale reconhecer, pessoas de ótima índole e exemplar performance política. Mas a permanência por décadas na trajetória propicia a sensação de "material gasto", pneu careca que não aguenta mais o tranco.

É impossível trocar pneus com o carro rodando. Quer dizer, não é fácil mudar a feição da política ou trocar o figurino dos protagonistas com as regras atuais do jogo.

Por exemplo, o voto se torna cada vez mais distritalizado, a denotar interesse do eleitor em escolher alguém que lhe seja próximo ou perto de suas demandas locais/regionais. A proximidade entre político e eleitor integra a organicidade social, a tendência que se constata na formação de grupos, setores, áreas, movimentos.

A sociedade, decepcionada com as promessas não cumpridas pela democracia – acesso à educação, segurança, saúde, transparência dos governos, combate ao poder invisível – procura refúgio em novos polos de poder. Portanto, temos de ver esse poder centrípeta – que se forma de lá para cá, das margens para o centro – abrindo espaços para protagonistas respirarem novos ares. A distritalização é um fenômeno mundial, a partir dos Estados Unidos, com seus votos de condados e distritos.

Com o fim das coligações proporcionais, já registramos forte enxugamento dos partidos na rede municipal. É bem menor o número de siglas, o que virá reforçar a meta de sobrevivência de grandes e médios partidos e a extinção de nanicos, muitos servindo de bengala a outros. Partido é parte, pedaço, parcela. E não temos mais que cinco a sete divisões de pensamento no Brasil, algo como extrema direita, direita, centro direita, centro, centro esquerda, esquerda e extrema esquerda.

2021, anterior ao pleito mais importante de nossa contemporaneidade, será bastante propício para avanços na reforma política, sob a suposição que, antes dela, sejam aprovados aspectos essenciais das reformas tributária e administrativa. A pressão social será intensa nos próximos tempos, exatamente pelos fatores antes mencionados, como a decepção com a política, a fadiga de material, a organicidade social e os novos polos de poder.

Estamos cansados de ver Sísifo subindo a montanha com uma pedra sobre o ombro e vê-la resvalar ao sopé. O cara jamais conseguirá colocá-la no topo. Condenação dos deuses. No nosso caso, temos esperança que, um pouco adiante, consigamos fazer o necessário para elevar a grandeza do país.

Até porque Deus é um pouquinho brasileiro.

(*) - Jornalista, é professor titular da USP, consultor político e de comunicação
Twitter@gaudtorquato. Acesse o blog (www.observatoriopolitico.org).

Telemedicina avança com a pandemia e chega até UTIs

Pesquisa mostra que, no Brasil, prontuário eletrônico, programas de gestão de consultório e pacientes e digitalização de exames e imagens estão entre os serviços mais difundidos entre médicos

Crédito: Shutterstock

A telemedicina, autorizada para uso durante a pandemia no Brasil, ajudou a expandir o acesso a todo tipo de atendimento médico em um momento em que o combate ao Coronavírus restringiu consultas presenciais. Levantamento da consultoria global McKinsey mostra que, só nos EUA, o percentual de norte-americanos adeptos de consultas remotas saltou de 11% em 2019 para 46% este ano. A mesma pesquisa mostra que 76% dos entrevistados estão dispostos a utilizá-las, caso precisem. No Brasil, um estudo da Associação Paulista de Medicina (APM) sugere um quadro semelhante. Antes mesmo do registro do primeiro caso de Coronavírus no país, 90% dos profissionais já acreditavam que as tecnologias digitais podem ajudar a melhorar a saúde da população e 63% usariam recursos de telemedicina para complementar atendimento.

A pesquisa da APM, que ouviu 2.258 médicos brasileiros em fevereiro deste ano, também traz uma fotografia das tecnologias mais utilizadas por eles: 48% usam prontuário eletrônico, 18,4% algum programa de gestão de consultório e pacientes, 2,9% digitalizam exames e imagens e 65% dos profissionais interagem com os pacientes por WhatsApp.

No Brasil, até a eclosão da epidemia de COVID-19, a telemedicina só podia ser usada depois de uma primeira consulta presencial, com um médico. Uma resolução do Conselho Federal de Medicina (CFM), uma portaria do Ministério da Saúde e uma lei aprovada no Congresso Nacional aboliram esta exigência, em caráter excepcional, justamente porque ela agiliza o mapeamento e a identificação de casos sem expor população e médicos ao risco desnecessário de contágio, já que o atendimento é remoto. Foram autorizadas três modalidades de telemedicina: a teleorientação, o telemonitoramento e a teleanálise, além da assinatura eletrônica em receitas e laudos a distância.

"No mercado, isso tem se refletido em um movimento de escalada de iniciativas para ampliar a oferta de produtos. O objetivo e o desafio, no entanto, é aumentar a percepção de valor para operadoras, médicos e pacientes, gerando confiança e fidelidade", explica Adriano Kasburg, Gerente Comercial da Supero Tecnologia, empresa de soluções em TI com 17 anos de atuação no mercado.

Para além do fator pandemia, quando as soluções em telemedicina atendem as necessidades reais da população, há diminuição de filas para atendimentos, escalabilidade, maior agilidade no



diagnóstico e diminuição de custos, lista o gestor da Supero. "Evidentemente, esses benefícios não excluem a modalidade presencial, mas se somam a esse trabalho, que também se beneficia das soluções em telemedicina", complementa.

Atendimento virtual a urgências de baixa complexidade, consultas eletivas virtuais, telemonitoramento, tele-UTI e televisitas são serviços para os quais já há tecnologia disponível para viabilizá-los. "Todos precisam ser adequados às necessidades e preferências dos pacientes e os padrões de qualidade do atendimento virtual não podem ficar à margem do presencial, sob pena de não gerarem confiança e fidelidade", ressalta Kasburg.

Confira abaixo como cada um desses serviços funciona.

Atendimento virtual a urgências de baixa complexidade

A maioria dos atendimentos em emergência são de baixa complexidade: tanto a identificação quanto o tratamento, em raros casos, necessitam de procedimentos diagnósticos e internação.

Numa consulta por videoconferência, por exemplo, o médico pode ver com mais precisão o estado do paciente. A escalada do atendimento virtual em casos de baixa complexidade pode ser uma solução para diminuir a carga de atendimentos em pronto-socorros.

Consultas eletivas virtuais

Boa parte dos atendimentos eletivos, seja para a primeira consulta, seja para avaliação de exames e retornos, não precisa ser presencial, pois nem sempre requerem um procedimento ou exame físico. É o caso de consultas psiquiátricas, psicoterapêuticas ou com nutricionista, acompanhamento de tratamentos feitos em casa e até o

acompanhamento de doenças crônicas cujos exames são apenas solicitados em consultório. Nesses casos, a consulta virtual, por sua comodidade, pode garantir a continuidade de tratamentos e do cuidado.

Telemonitoramento

O monitoramento remoto tem sido considerado uma área fundamental de investimento por médicos e enfermeiros, de acordo com levantamento da McKinsey. Ele é visto como uma oportunidade de ampliar o nível de cuidado e o valor percebido por pacientes tratados em casa, dada a conveniência de acessar o sistema de saúde sem sair da residência – o que ajuda idosos e crônicos, por exemplo – e facilidade de obter atendimento médico – menos tempo de espera, sem necessidade de agendar horários.

Tele-UTI

No Brasil, apesar de incipiente, um programa de tele-UTI já está em funcionamento em hospitais com UTI para atendimento de pacientes com Covid-19. Neste serviço, um canal de contato fica disponível aos intensivistas para sanar dúvidas, discutir manejo de casos e protocolos de assistência com profissionais de outras instituições. Além disso, métricas como tempo de permanência médio e taxa de ocupação de leitos também são monitoradas, permitindo ações para uso de leitos e disseminação de protocolos.

Televisitas

A proximidade dos pacientes com familiares e amigos é um fator que colabora para a recuperação. Diante dos riscos de contaminação por Covid-19, hospitais têm adotado o recurso das televisitas. É criada uma sala de visita virtual e compartilhado um link com os familiares. Ao entrar nele, na data e horários combinados, eles são conectados ao paciente.

News @TI

ricardosouza@netjen.com.br

Evento online sobre a indústria 4.0: prepare-se para ser um cientista de dados

Para discutir os impactos dessa nova revolução industrial (4.0) e seus avanços, um evento online acontecerá no dia 7, a partir das 15 horas. Promovido pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp) em parceria com o Instituto do Legislativo Paulista (ILP), o evento integra o Ciclo ILP-FAPESP de Ciência e Inovação. Entre os convidados para abordar o tema está o professor do Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação (ICMC) da USP, em São Carlos, Francisco Louzada Neto. Na ocasião, o docente, que também é diretor do Centro de Ciências Matemáticas Aplicadas à Indústria (CeMEAI), irá apresentar a palestra intitulada Formação de profissionais para a indústria 4.0: Prepare-se para ser um cientista de dados (<https://www.al.sp.gov.br/ilp/cursos-eventos/detalheAtividade.jsp?id=6465>).

Câmeras térmicas

A pandemia causada por Coronavírus impôs mudanças de comportamento para a população e estabeleceu uma reorganização das empresas e estabelecimentos, que passaram a seguir protocolos de segurança, a fim de reduzir a transmissão da doença. Desde que foi liberado o retorno das atividades, ainda que de forma restritiva, shoppings, supermercados, escolas, entre outros espaços comerciais passaram a aferir a temperatura corporal das pessoas, por meio de termômetros infravermelhos em formato de pistolas, entre outras medidas de prevenção e controle. Além dessas pistolas, novas tecnologias vêm sendo desenvolvidas com o objetivo de

reduzir a disseminação da Covid-19 em locais públicos e privados. As câmeras térmicas Unitronix, desenvolvidas pela Pumatronix, estão entre as inovações que, apoiadas pela inteligência artificial, permitem detectar a temperatura corporal. Elas trazem ainda outras funcionalidades, como a vinculação de informações de identificação facial, que possibilita configurar o valor limite de temperatura (www.pumatronix.com).

Pós-graduação em Ciências Ambientais divulga editais para mestrado e doutorado

O Programa de Pós-Graduação em Ciências Ambientais (PPGCam) da Universidade Federal de São Carlos (UFSCar) divulgou os editais do processo seletivo para os cursos de mestrado e doutorado. As inscrições estarão disponíveis no período de 4 a 22 de janeiro de 2021. São oferecidas 17 vagas para o mestrado e 13 vagas para o doutorado, distribuídas nas três linhas de pesquisa do Programa: Ambiente e Sociedade; Gestão de Paisagem e Geociências; e Sistemas Ecológicos. O PPGCam promove uma formação abrangente para a compreensão das diferentes dimensões da sustentabilidade (ecológica, socioeconômica, cultural, institucional e territorial), desenvolvendo competências para a investigação de padrões ambientais emergentes e despertando habilidades para o direcionamento de ações ao desenvolvimento e à sustentabilidade dos sistemas naturais. O processo seletivo para mestrado e doutorado é composto por duas fases: análise e arguição do anteprojeto de pesquisa (de caráter eliminatório e classificatório) e análise curricular (de caráter classificatório). Inscrições por meio digital, no período de 4 a 22 de janeiro de 2021 (www.ppgcam.ufscar.br).

Estimativa do mercado financeiro para a inflação sobe para 3,54%

O principal instrumento usado pelo BC para alcançar a meta de inflação é a taxa básica de juros – a Selic, que está atualmente em 2% ao ano

A previsão do mercado financeiro para o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) subiu de 3,45% para 3,54%, segundo o boletim Focus publicado ontem (30) pelo Banco Central, documento que aponta semanalmente as projeções para os principais indicadores econômicos. É a 16ª elevação seguida na estimativa.

Esse percentual está abaixo do centro da meta de inflação definida pelo Conselho Monetário Nacional, de 4% em 2020, com intervalo de tolerância de 1,5 ponto percentual para cima ou para baixo, o que resulta em limites inferior em 2,5%, e superior em 5,5%. Para 2021, a projeção de inflação passou



As previsões para 2022 e 2023 mantiveram-se estáveis em 3,50% e 3,25%, respectivamente.

de 3,40% para 3,47% (sexta elevação seguida).

As previsões para 2022 e 2023 mantiveram-se estáveis em 3,50% e 3,25%, respectivamente. Segundo o BC, para 2021, a meta é 3,75%; para 2022, 3,50%; e para 2023, 3,25%, com inter-

valo de 1,5 ponto percentual para cima ou para baixo, em cada ano. O principal instrumento usado pelo BC para alcançar a meta de inflação é a taxa básica de juros – a Selic, que está atualmente em 2% ao ano. O percentual é o mesmo projetado pelas

instituições financeiras nas últimas semanas.

O mercado financeiro ajustou de 4,55% para 4,50% a previsão que tem de queda da economia brasileira. Para o próximo ano, a expectativa de crescimento passou de 3,40% para 3,45%. Em 2022 e 2023, o mercado financeiro projeta expansão de 2,50% do PIB (Produto Interno Bruto, soma de todas as riquezas do país).

Ainda segundo o Boletim Focus, a cotação do dólar para o final deste ano está em R\$5,36 – valor ligeiramente inferior ao projetado no último levantamento, feito há uma semana, quando estava em R\$ 5,38. Para 2021 se manteve em R\$5,20; e em R\$ 5 em 2022 (ABR).

Confiança de Serviços caiu 2,1 pontos em novembro

O Índice de Confiança de Serviços, da Fundação Getúlio Vargas (FGV), recuou 2,1 pontos de outubro para novembro e chegou a 85,4 pontos, em uma escala de zero a 200 pontos. Essa foi a segunda queda consecutiva do indicador. A queda da confiança atingiu empresários de nove dos 13 segmentos pesquisados pela FGV. As avaliações sobre o momento atual, medidas pelo Índice da Situação Atual tiveram leve alta de 0,3 ponto e passaram para 79,5 pontos.

Já o Índice de Expectativas, que mede a confiança no futuro, caiu 4,4 pontos e atingiu 91,3 pontos, em sua segunda queda consecutiva. “A queda mostra um retrocesso no processo de recuperação do setor, que vinha ocorrendo desde maio. O período de transição dos programas do governo, a preocupação com a pandemia e a cautela dos consumidores sugerem que a recuperação do setor ainda tem um caminho longo pela frente”, disse o economista da FGV Rodolpho Tobler (ABR).

Subiu a intenção de consumo das famílias em São Paulo

O índice de Intenção de Consumo das Famílias (ICF) na cidade de São Paulo, elaborado pela FecomercioSP registrou alta de 1,8% em novembro – e fechará o mês com 66,6 pontos, a terceira alta seguida desde agosto, quando estava em 61,3 pontos. Além da perspectiva de emprego, que demonstrou alta de 5,9% em relação a outubro, a variável de consumo atual cresceu 4,7%, também contribuindo para o resultado positivo.

No entanto, para a FecomercioSP, mesmo com a injeção do décimo terceiro salário entre os trabalhadores formais e a última parcela do auxílio emergencial, a pesquisa mostra que ainda há insegurança das famílias em voltar a consumir como antes da pandemia, principalmente pela inflação, ainda mais forte entre alimentos e bebidas na cidade, e pelo ritmo lento do mercado de trabalho.

Na comparação com novembro de 2019, o ICF



Ainda há insegurança das famílias em voltar a consumir como antes da pandemia.

acumula queda de 31,9%. Naquele mês, o indicador marcava 97,8 pontos. As retrações foram puxadas principalmente pela Perspectiva de Consumo (-41,6%), pela Renda Atual (-40,3%) e Expectativa de Compra de Bens Duráveis, como automóveis e a linha branca (-38,7%). Na comparação entre novembro de 2019 e agora, nenhum dos itens do índice apresentou crescimento.

Já o Índice de Confiança do Consumidor subiu 3,8% neste mês em relação a outubro, o que corrobora uma retomada lenta e gradual

da demanda no mercado. A perspectiva é que feche novembro em 111,7 pontos – era 107,6 em outubro e 118,6 em novembro de 2019. O que “trava” um retorno mais seguro ao mercado também pode ser visto no Índice das Condições Econômicas Atuais, que mede a condição financeira momentânea dos consumidores paulistas: nele, a queda entre novembro de 2019 e agora é de 31,1%, passando de 99,1 pontos no ano passado para 68,3 no cenário atual (AI/FecomercioSP).

Tecnologia chega para acabar com informalidade nas estradas

Carlos Mira (*)

Os transportadores autônomos de carga, profissionais que movimentam literalmente a economia do país, em pleno 2020, ainda sofrem muito com a informalidade em sua atividade profissional

O universo estradeiro é um dos maiores mercados informais do Brasil, isso ocorre porque em pleno século XXI ainda circula pelas estradas brasileiras uma moeda ilegal e pararela que faz com que caminhoneiros sejam remunerados de forma inadequada pelos seus serviços. É muito comum que esses empreendedores prestem seus serviços em trajetos de milhares de quilômetros sem ter qualquer recurso financeiro junto de si.

Infelizmente é uma prática bem comum no setor onde caminhoneiros circulam recebendo apenas bilhetes e vales abastecimento, chamado de “carta-frete”. Devido a tamanha importância que esses profissionais exercem sobre a economia do país, novas empresas de tecnologia, percebendo a oportunidade de atualização tecnológica desse segmento, estão desenvolvendo soluções inéditas para apoiar a formalização e a digitalização desse mercado, objetivando acabar de vez com as práticas abstratas e as remunerações injustas.

Com esse propósito em mente, aplicativos e fintechs estão implantando ferramentas contemporâneas que empoderam empresas e caminhoneiros digitalmente, a fim de formalizarem seus negócios. É importante salientar, que para se contratar um transportador autônomo de carga (TAC), é mandatório que o contratante emita, junto à Agência Nacional do Transporte Terrestre

(ANTT), um Código de Identificação de Operação do Transporte, conhecido também como CIOT.

É imprescindível também, que os profissionais, no caso os caminhoneiros, recebam o valor do frete por um meio de pagamento homologado pela agência. Todo esse processo burocrático, que no passado requeria muito esforço e energia, hoje pode ser cumprido quase que instantaneamente através de sistemas na nuvem ou aplicativos especializados, possibilitando com que empresas contratantes de fretes cumpram suas obrigações fiscais e que os caminhoneiros tenham visibilidade sobre seu faturamento e recebíveis.

O grande acelerador do processo de digitalização das finanças das estradas será o recém-chegado PIX, que realiza transações financeiras digitalmente e fará com que motoristas e empresas façam seus pagamentos e recebimentos instantaneamente, popularizando a utilização dos smartphones como carteira digital nas rodovias pelo país a fora.

Os novos players financeiros e seus modelos de negócio disruptivos, libertarão também os donos de comércios das amarras tradicionais dos meios de pagamento – como a necessidade de maquininhas, de redes, de bandeiras entre outros adereços arcaicos.

As fintechs entram criando conveniência para seus usuários pagadores e comerciantes – em um processo menos burocrático, terminando com a informalidade do setor de transportes que era justificada pela dificuldade que os profissionais encontravam sem o uso da tecnologia. É o início do fim da informalidade imperante entre os transportadores autônomos de cargas.

É o fim do papel-moeda nas estradas brasileiras.

(*) - É fundador e CEO do TruckPad e autor do livro “Logística, o Último Rincão do Marketing”.



A – Consumo Consciente

A Comissão de Defesa do Consumidor da OAB-SP organizou um guia com recomendações sobre os cuidados a serem tomados na hora das compras. Segundo o Presidente da Comissão, José Pablo Cortes, “o objetivo do e-book é ser um guia para os consumidores com informações que os convidem para uma reflexão prévia sobre o ato de consumo. Além disso, o material traz diversas sugestões e dicas para que o consumidor possa se proteger quando for comprar pela internet”. Intitulado “Guia do Consumo Consciente”, o e-book explica como sobreviver às liquidações e às épocas de compras, reunindo temas como reflexões para o consumo, preparação para lidar com ofertas e dicas de segurança para compras pela internet. Acesse em: (<https://noticias.oabsp.org.br/wp-content/uploads/2020/11/OAB-SP-ebook-guia-do-consumo-consciente.pdf>).

B – Portal de Empregos

Visando atender à crescente demanda de novos postos de trabalho, o sindicato das empresas de telemarketing, Sintelmark, lançou o seu próprio canal de empregabilidade: o Portal de Empregos Sintelmark. Desenvolvido em parceria com a startup HR Tech Reachr, a plataforma objetiva conectar as empresas e profissionais do setor de telesserviços. Por meio de Inteligência Artificial, os processos de recrutamento são automatizados, desde a atração até a seleção dos candidatos. Além disso, também estão disponíveis diversas funcionalidades digitais que garantem um ganho significativo na redução de prazos e nos custos das contratações e o acesso a indicadores que entregam uma análise comportamental para ajudar os candidatos a compreenderem o seu perfil e atingir o sucesso profissional. Saiba mais em: (<https://www.reachr.com.br/sintelmark>).

C – Produtores se Reinventando

Diretor Global de Criação, Marketing e Negócios do Facebook, o publicitário Fabio Seidl acredita que, assim como aconteceu com publicitários e criativos, agora é a vez de criadores e produtores se reinventarem. O motivo? As mudanças tecnológicas e no perfil dos consumidores nos últimos anos, além da escassez de recursos públicos, tornam cada vez mais importante que conteúdos de marca sejam desenvolvidos a partir do perfil da audiência, buscando um maior engajamento do público. Seidl é um dos conferencistas do Workshop Internacional Escola de Séries, evento que acontece entre os próximos dias 7 e 15, em formato online e que tem como foco a capacitação e qualificação de criadores e produtores de séries audiovisuais. Mais informações e inscrições no

site (<http://www.auroria.com.br>).

D – Aeronave Modernizada

Em cerimônia realizada na sexta-feira (27), na planta da Embraer em Gavião Peixoto (SP), foi entregue à Força Aérea Brasileira (FAB) a primeira aeronave modernizada EMB 145 AEW&C, de Alarme Aéreo Antecipado e Controle e Alarme em Voo, designada na FAB como E-99. O contrato prevê ainda a modernização de mais quatro aeronaves do modelo. No processo de modernização foram atualizados os sistemas de missão e subsistemas relacionados, como os de guerra eletrônica, comando e controle, contramedidas eletrônicas e do radar de vigilância aérea, ampliando a capacidade da FAB de execução de missões de Controle e Alarme em Voo e Reconhecimento Eletrônico, dentre outras.

E – Curso Superior

O Vestibular para o primeiro semestre de 2021 das Fatecs oferece, pela primeira vez, o curso superior de Desenvolvimento de Software Multiplataforma. Concebido em parceria com a Brasscom, o curso conta com o currículo mais atualizado das Fatecs na área de TI. O ingresso se dará pela análise do histórico escolar, sem a realização de prova presencial ou online. A mudança do critério se fez necessária para atender ao distanciamento social, visando preservar a saúde dos candidatos, e observando as notas atribuídas aos estudantes antes da pandemia, referentes à segunda série do Ensino Médio. Esse novo curso, com conteúdo muito alinhado com a demanda dos principais contratantes de TI e com uma trilha mais ampla, conecta o técnico com o tecnológico. As inscrições estão abertas no site (www.vestibularfatec.com.br).

F – Novos Talentos

Ciente da importância do investimento em novos talentos, a Imagem Geosistemas acaba de lançar seu Programa Trainee 2021. A ideia da empresa, líder desse segmento no Brasil, é desenvolver em casa, e sob orientação de profissionais renomados no setor, especialistas em Spatial Data Science e Data Analytics. O programa conta com uma carga horária extensa de treinamentos técnicos, projetos multidisciplinares e um dos grandes diferenciais será a formação comportamental. Podem se candidatar profissionais da área de tecnologia formados a partir de 2018; quem estiver cursando mestrado, doutorado ou especialização na área, desde que sua graduação tenha sido finalizada a partir de 2016. Inscrições pelo site: (<https://www.img.com.br/pt-br/sobre-a-imagem/institucional/programa-de-trainee>).

G – Armas de Fogo

De acordo com o relatório do Departamento de Álcool, Tabaco, Armas de Fogo e Explosivos (ATF), com dados referentes a 2019, o Brasil se tornou o maior exportador de armas de fogo para os Estados Unidos, superando a Áustria. Nesse cenário, quem se destaca é a Taurus, principal empresa brasileira e uma das maiores fabricantes de armas do mundo, com cerca de 80% de suas exportações efetuadas para esse mercado e a marca mais importada pelos consumidores norte-americanos. Analisando as informações, é possível notar que o Brasil vem ganhando nos últimos anos cada vez mais espaço no maior e mais competitivo mercado de armas. No relatório de 2019, com informações relativas a 2018, o Brasil era apontado como o segundo maior exportador de armas para os EUA.

H – Recorde de Contêineres

O Porto de Santos atingiu em outubro a melhor marca na movimentação de contêineres para o mês ao alcançar 383.933 TEU (medida padrão referente a contêiner de 20 pés), alta de 0,2% sobre o recorde anterior, alcançado no mesmo mês de 2019. A marca consolida a tendência de alta dessa carga, que oscilou negativamente em meados do ano e reverteu a queda em setembro. Em tonelagem, a carga conteneurizada também bateu recorde para o mês, com 4,3 milhões de toneladas. O bom desempenho reflete o início da retomada econômica – os contêineres movimentam as cargas de maior valor agregado. O movimento acumulado do ano registrou 122,5 milhões de toneladas, crescimento de 8,7% na base anual e recorde para o período de dez meses. Outras informações no site: (www.portodesantos.com.br).

I – Mentoria Gratuita

Auddas on Demand é uma mentoria para pequenas e médias empresas que visa melhorar o desempenho corporativo, por meio de ações segmentadas, em tempos difíceis no Brasil. Das empresas orientadas 50% têm problemas em definir sua estratégia e alinhar o modelo de negócio. Setenta por cento delas possuem fragilidade na condução e na formação de times. E, na mesma proporção, implementar um modelo de acompanhamento operacional e financeiro que de fato reflita o negócio, também revelou ser necessário. Os dados demonstram, ainda, que 50% têm problemas de foco e de modelo de trabalho que privilegie cadência de entrega e melhoria contínua. Assim, a parte financeira é uma consequência do problema de toda essa má gestão. Para obter mais detalhes de como funciona o serviço, basta acessar o site: (<https://auddas.com/ondemand/>).

J – Programa Aprendiz

A Simpress, provedora de outsourcing de equipamentos e soluções, anuncia a abertura das inscrições para o Programa Aprendiz 2021, para jovens profissionais que tenham entre 18 a 23 anos, ensino médio completo, que estejam à procura de uma oportunidade no mercado de trabalho e que almejem desenvolver uma carreira dentro de uma grande empresa. São 20 vagas, a maioria é para atuar nos escritórios localizados em São Paulo, Osasco e Santana de Parnaíba; as outras são para o escritório situado no centro do Rio de Janeiro. Para participar do processo seletivo, os interessados devem fazer as inscrições no site (www.simpres.com.br).

Segundo Churchill: “Nunca desperdice uma boa crise”

Renato Alves (*)

A crise gerada pelo novo Coronavírus tem abalado diversos setores da nossa economia

No entanto, assim como o ex-primeiro-ministro do Reino Unido, Winston Churchill, acredita que grandes oportunidades surgem em períodos de instabilidade econômica. Apesar das perdas, os empresários estão tendo a chance de se organizar e se renovar, em nível de inovação, identificando as melhores maneiras de levar os seus produtos até o consumidor, minimizando prejuízos.

A quarentena e o isolamento social trouxeram muitas lições para quem tem um empreendimento próprio. Além de reforçarem a importância dos negócios feitos digitalmente e deixarem em evidência o valor das redes sociais, que permitem um contato rápido e direto com os clientes, também colocaram em exposição o quanto a busca por novas estratégias e nichos de atuação devem ser constantes. Nesse sentido, pensar em internacionalização passou a fazer parte do jogo.

Profissionais autônomos, que antes viam a diversificação de investimentos fora do Brasil como um bicho de sete cabeças, passaram a entender que ter uma reserva financeira em países com moeda forte, como é o caso dos Estados Unidos, é mais do que obter rendimentos com ganhos significativos. É um jeito incontestável de assegurar o seu patrimônio, uma vez que corremos um risco maior quando concentramos todos os nossos recursos em uma única moeda.

Independente de qual for o tamanho da sua empresa, tenha em mente que levá-la para fora é uma boa alternativa para acelerar o seu desenvolvimento. O objetivo número um de praticar o comércio exterior

é encontrar pessoas que estejam interessadas em adquirir os seus produtos e serviços tanto quanto, ou até mais, que o seu público regional. Com uma gama de consumidores potenciais, a globalização é favorável para a expansão das vendas, garantindo o sucesso.

Algumas pessoas me perguntam qual é a melhor forma de marcar presença no mercado internacional e destaco três possibilidades: a exportação das mercadorias diretamente do Brasil (forma mais prática e segura para quem está começando), a abertura de filiais (opção normalmente escolhida por empresas que já estão em estágio avançado) ou encontrar parceiros comerciais que possam ajudá-lo na operação, intermediando nas negociações com os estrangeiros.

Quem deseja expandir as atividades para além das fronteiras deve contar com o apoio de uma assessoria especializada para evitar problemas e frustrações, já que a escolha de qual caminho seguir leva em consideração inúmeros fatores. É preciso conhecer as regiões para onde se pretende enviar os produtos, a documentação exigida para o trâmite das mercadorias e entender como vai receber pela venda. Pequenos cuidados podem inviabilizar todos os planos.

Não sabemos quais países vão apresentar os melhores índices econômicos quando a pandemia acabar, mas devemos ficar de olho. Se feita de forma correta, a conquista do mercado exterior e a diversificação dos investimentos, com certeza levará a sua firma para o mais elevado nível possível, proporcionando um resultado surpreendente.

Depois de nove meses de pandemia, chegou a hora de levantar, sacudir a poeira e dar a volta por cima.

(*) - É Diretor de expansão da Bicalho Consultoria Legal, empresa especializada em internacionalização de negócios e franquias.

Sua equipe está preparada para o pós-pandemia?

No início de março, com o avanço dos casos de Coronavírus, ainda era difícil estabelecer parâmetros sobre a real influência das medidas de combate à pandemia no cenário empresarial do país

Ana Luiza Milan (*)

Hoje percebemos que o impacto negativo foi elevado e o cenário atual permanece desafiando o desempenho das equipes.

O distanciamento social, adotado na maioria dos estados brasileiros, exigiu do gestor mecanismos eficazes para manutenção da produtividade das equipes com a necessária consideração à sensibilidade pessoal. Para muitas empresas, o trabalho remoto foi a única possibilidade de manter as atividades operacionais, desafiando a comunicação interna e o relacionamento com os clientes.

Neste cenário, os profissionais precisaram reinventar a rotina diária de trabalho e se adaptar a novos canais de comunicação. No processo de adaptação à nova forma de conduzir os negócios, não bastou apenas a manutenção dos processos atuais, foi preciso ir além, juntando esforços na criação de um planejamento estratégico que colocasse as pessoas acima de fatores usualmente prejudiciais, como o imediatismo por resultados, por exemplo.

Nesse sentido, o gestor teve papel de identificar pontos de melhoria e oferecer os meios necessários para que os profissionais conseguissem desempenhar seu potencial máximo, em um ambiente de forte pressão e ansiedade. Resiliência, criatividade e flexibilidade foram e são características positivas que devem estar presentes em uma gestão preparada para lidar com situações inesperadas que fogem do controle da companhia. Explorar essas



O cenário atual permanece desafiando o desempenho das equipes.

competências com apoio da tecnologia ajuda gestores a se manterem estáveis e produtivos.

A crise impactou todas as empresas e, especialmente, duas atividades delas sentiram mais intensamente os efeitos da crise, as atividades comerciais e as financeiras. Os clientes mudaram em curto espaço de tempo seus hábitos de consumo e de pagamento de compromissos financeiros, fazendo com que processos operacionais antiquados e pouco eficientes, que usualmente eram pouco criticados no dia a dia, recebessem luz em forte intensidade.

Essa situação adversa impulsionou a transformação digital em muitas empresas, pois as melhorias que já eram importantes antes da crise, passaram a ser essenciais para a sobrevivência do negócio. Ao lidar com as áreas de maior impacto nos resultados das empresas, as equipes precisaram acolher com grande receptividade novas

tecnologias, para garantir a segurança necessária na jornada de recuperação das empresas e dos mercados.

O momento de aprimoramento e adaptação operacional que tem ocorrido nas empresas desafia os gestores no gerenciamento da ansiedade e da insegurança do time para unir as dimensões humana e tecnológica, de modo que a adaptação aconteça com pouca resistência.

O gestor tem papel central na conciliação das expectativas dos profissionais com a introdução de novas tecnologias, demonstrando que apesar de todo o prejuízo trazido pela crise, ela trouxe também a oportunidade dos profissionais saírem mais fortes deste período se incorporarem a adaptabilidade ao conjunto de suas características.

(*) - É cofundadora e Head de Projetos na Receiv, plataforma inteligente de contas a receber. Psicóloga, com especialização em Administração de RH (https://www.receiv.it/).

Inventários e partilhas durante a pandemia

Luciana Gouvêa (*)

A busca por inventários em cartórios aumentou 44% entre os meses de março e setembro em comparação ao mesmo período do ano passado. Em números absolutos, o Brasil passou de 10.009 processos de partilha de bens em março para 14.366 em setembro, maior número mensal registrado em 2020, e chegou a 80.605 inventários no período. Os dados foram levantados pelo Colégio Notarial do Brasil – Conselho Federal (CNB-CF)

Quando morre uma pessoa e existem bens a serem passados para herdeiros (sucessão), legalmente isso só pode ser feito por intermédio de Inventário e de Partilha. O prazo para abrir inventário é de dois meses, sob pena de ser cobrada multa de 10% do valor do imposto devido. O prazo começa a contar da data do óbito do inventariado e o seu requerimento compete a quem (cônjuge, companheiro, herdeiro, legatário, credor, testamenteiro, etc) estiver na posse e na administração dos bens e direitos deixados pelo morto.

A Lei permite a realização de inventários, partilhas, também de separação e divórcio consensuais sem a necessidade do processo judicial, por escritura pública. Isso é possível se todos os interessados forem maiores e capazes e concordarem com a forma de dividir os bens. A instituição do inventário fora do Judiciário veio para agilizar e baratear esse procedimento, inclusive, no Rio de Janeiro, já é possível fazer inventário extrajudicial nos casos em que há testamento, o que antes não era permitido.

Inventários e partilhas extrajudiciais bem servem para melhorar o tempo de resolução, para pagar menos, também para evitar e prevenir conflitos. Entre-



Se o inventário for judicial há o risco de levar muitos anos até que a divisão da herança ocorra.

tanto, se houver menores envolvidos, ou incapazes, ou discordâncias entre os herdeiros, o processamento terá que ser no Poder Judiciário. Se o inventário for judicial, além do elevado custo, ainda há o risco de levar muitos anos até que a divisão da herança ocorra efetivamente, tanto por conta da lentidão do Judiciário, quanto pelas brigas dos interessados.

A demora do processo judicial – atualmente (2018), das demandas iniciadas só 30% é solucionada – essa perda de tempo acarreta na dilapidação do valor do patrimônio, pois os bens acabam sofrendo com o passar do tempo, deterioram e muitas vezes nem servem mais para uso.

Assim, sabendo dessa possibilidade de existir tanto o procedimento judicial, quanto o extrajudicial, no momento de abertura do inventário vai ser necessário contratar advogado ou acudir-se de defensor público a fim de decidir se o processo correrá com um Juiz (judicial) ou através de escritura pública (no cartório). Depois, vai ser necessário apresentar documentos – certidão de óbito, identidade de quem vai fazer parte do processo, documentos referentes aos bens deixados – escrituras, RGIs, extratos de investimentos e contas correntes, etc.

A seguir pagar os custos do procedimento: os honorários advocatícios, as custas judiciais (quando é no Judiciário), os emolun-

tos cartorários (quando o inventário é extrajudicial), tributos, etc. Vale esclarecer, mesmo que já tenha sido iniciado um Inventário no Judiciário é possível, a qualquer momento, ser solicitada a desistência da via judicial, para promoção da via extrajudicial – fora do Judiciário, sendo livre a escolha o tabelião de notas, de acordo com a vontade dos herdeiros e interessados.

Ademais, havendo um só herdeiro, maior e capaz, com direito à totalidade da herança, é possível lavrar a escritura de inventário e adjudicação dos bens, fora do Judiciário. Inclusive, se houver credores dos bens que a pessoa falecida deixou, ainda assim o inventário pode ser feito por escritura pública, desde que todos os herdeiros e interessados na herança, absolutamente capazes, estejam de acordo.

Finalmente, para lavratura da escritura respectiva é necessária a presença do advogado de confiança das partes ou de defensor público e do tabelião que, somente poderá negar-se a lavrar as escrituras se houver fundados indícios de fraude ou em caso de dúvidas sobre a declaração de vontade de algum dos envolvidos.

(*) - Pós em Neurociências Aplicadas à Aprendizagem (UFRJ) e em Finanças com Ênfase em Gestão de Investimentos (FGV), é especialista em Mediação e Conciliação de conflitos e Diretora Executiva da Gouvêa Advogados Associados.

Recadastramento de aposentados está suspenso até o fim do ano

A exigência da prova de vida anual de aposentados e pensionistas do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) está suspensa até o fim do ano. A Secretaria de Previdência do Ministério da Economia informou que publicará uma portaria com a prorrogação da medida. A prova de vida anual obrigatória deixou de ser exigida desde o dia 18 de março de 2020, como medida de proteção no enfrentamento da pandemia do novo Coronavírus.

A medida, no entanto, não afeta o recebimento de proventos e pensões. Com o adiamento da retomada da prova de vida, quem não fez o procedimento entre março e dezembro, não terá o benefício bloqueado até o fim de janeiro. Realizada todos os anos no mês de aniversário do beneficiário, a comprovação de vida é exigida para a manutenção do pagamento do benefício. A prova de vida exige o comparecimento do segurado ou de algum representante legal ou voluntário à instituição bancária onde saca o benefício.

Desde agosto do ano passado, o procedimento pode ser feito por meio do aplicativo Meu INSS ou pelo site do órgão por beneficiários com mais de 80 anos ou com restrições de mobilidade. A comprovação da dificuldade de locomoção exige atestado ou declaração médica. Nesse caso, todos os documentos são anexados e enviados eletronicamente (ABR).

Horário da missa do galo vira motivo de polêmica na Itália

O ministro italiano responsável pelas relações entre o governo nacional e as regiões do país, virou alvo de críticas da extrema direita após sugerir que a missa do galo, que comemora o nascimento de Jesus Cristo, seja realizada “duas horas” mais cedo para evitar as restrições anti-Covid. A celebração costuma ocorrer à meia-noite de 24 para 25 de dezembro, horário que cai no toque de recolher noturno (das 22h às 5h) imposto pelo governo da Itália para conter a pandemia do novo Coronavírus.

“Assistir à missa [do galo] - e digo isso como católico - duas horas antes ou fazer o menino Jesus nascer duas horas antes não é heresia. Heresia é não se preocupar com os doentes, as dificuldades dos médicos, com o povo que sofre”, disse o ministro das Relações Regionais, Francesco Boccia, em uma videoconferência. “O Natal não se faz com cronômetro, é um ato de fé”, acrescentou Boccia, que pertence ao Partido Democrático (PD), de centro-esquerda.

O primeiro-ministro Giuseppe Conte ainda não divulgou quais restrições estarão em vigor no Natal, mas já deixou claro que esse será um fim de ano “diferente” e “sóbrio”. No entanto, o posicionamento de Boccia virou motivo de críticas



Papa Francisco na missa do galo de 2019, na Basílica de São Pedro.

por parte da oposição, a começar pelo senador e ex-ministro do Interior Matteo Salvini. Em seu perfil no Twitter, o secretário do partido de ultradireita Liga disse que o governo deve “se ocupar com coisas sérias” em vez de “arruinar o Natal das crianças”.

Além disso, em entrevista à emissora Rai, acrescentou que “não parece normal que um ministro da República proponha o ‘nascimento antecipado’ do menino Jesus”. Já o deputado de extrema direita Francesco Lollobrigida, do partido Irmãos da Itália (FdI), afirmou que Boccia quer “decidir a hora do nascimento de Jesus”. “Estamos a um passo de uma Igreja de Estado no modelo chinês? Desculpe-se imediatamente pela ridícula superficialidade de suas afirmações”, cobrou. O ministro ainda não se pronunciou sobre as críticas (ANSA).



Marketing Digital sem gestão de crise pode ser danoso

O público mudou seus hábitos e com mais tempo sem sair de casa, os empreendedores também precisam entrar dentro da casa dos consumidores

Para aumentar a visibilidade e manter as vendas após a pandemia, foi inevitável integrar o marketing digital na rotina de muitas empresas.

Porém, a maioria não estava preparada para administrar todo o processo que as redes sociais demandam. Aí mora o perigo, por serem gratuitas, as pessoas pensam que basta fazer posts sobre os produtos e serviços e pronto. Mas os especialistas em redes sociais alertam que estar presente nas redes é estar exposto, e se o trabalho não for executado de forma cautelosa, o tiro pode sair pela culatra.

Segundo Fernanda Brasher Veneziani, especialista em Estratégias de Social Media e responsável pelo departamento de Social Media da @vinculoconsultoriamkt, pode parecer óbvio, mas gerir as redes sociais significa monitorar tudo o que é



Especialistas em redes sociais alertam que estar presente nas redes é estar exposto.

publicado para se aproximar e fidelizar os usuários, além de cuidar de possíveis comentários ruins que possam vir a acontecer.

De acordo com a publicitária @flaviacvalentim, pós-graduada em marketing, mestre em desenvolvimento regional e diretora da @vinculoconsultoriamkt, quando se trata de um ambiente aberto, onde qualquer pessoa pode opinar com diferentes pontos de vista, você

fica vulnerável e, portanto, é necessário uma gestão de crise eficiente para evitar qualquer problema.

“Assim como a divulgação da marca de uma empresa deve ser feita na internet através do marketing digital, se não for realizada por profissionais especializados e houver um comentário ruim mal administrado ou sem resposta, todo o trabalho pode ser perdido”, afirma.

A especialista em mkt digital explica, que se alguém recebe uma crítica e o internauta é ignorado, isso pode ser mal interpretado e a imagem fica marcada. Isso, com o tempo vai prejudicando a empresa, pois hoje em dia os consumidores fazem pesquisas sobre o status das empresas para saber se elas são idôneas, se existem reclamações e como se comportam com seus clientes não só nas redes sociais, mas também nos sites de e-commerce.

Portanto, a Gestão de Crise é essencial para toda organização. O grande problema é que muitas negligenciam essa questão do acompanhamento do movimento das redes sociais, e acabam se prejudicando pela falta dessa parte tão importante que é a Gestão de Crise das redes sociais. Fonte: Máquina Assessoria de Imprensa.

Pandemia, Educação e transformação digital: não é possível voltar atrás

Daniel Moreira (*)

A pandemia trouxe novas necessidades, além de amplificar as que já existiam no ambiente escolar, e acelerou a revolução digital na Educação

O fechamento das escolas virou toda a comunidade escolar de cabeça para baixo. O currículo não estava adaptado para um novo formato, bem como os professores não estavam preparados para ensinar de maneira remota. Uma pesquisa do Instituto Península revelou que, após seis semanas de isolamento, 83% dos professores brasileiros ainda se sentiam nada, ou pouco, preparados para o ensino remoto.

Quase 90% dos docentes nunca tinham dado aula virtualmente antes da pandemia e 55% não tiveram qualquer suporte ou capacitação durante o isolamento social para ensinar fora do ambiente físico da escola. Já os estudantes, em suas casas, precisaram de muito mais do que uma conexão wi-fi e uma tela para absorver o conteúdo das aulas remotas. Acostumados com milhares de estímulos simultâneos, vimos que é muito difícil mantê-los concentrados por 50 minutos em uma única tela.

E os menores, em fase de socialização e alfabetização, tiveram que aprender a brincar e a ler as primeiras palavras a distância. As escolas e os educadores perceberam, então, que a transformação digital não se resume a aplicar a mesma aula em formato digital, mas sim a uma mudança cultural (e estrutural) na maneira de ensinar e aprender dentro e fora da escola. Com o tempo, a tecnologia se tornou a mais poderosa aliada da escola e dos estudantes, digitalizando diversos processos de aprendizagem.

Educação 4.0 e 5.0, realidade virtual, computação em nuvem, IoT, gamificação, ambientes virtuais de aprendizagem, redes sociais, bibliotecas virtuais, realidade aumentada, m-learning, u-learning, metodologias ativas e tantos outros conceitos foram sendo incorporados às práticas de ensino, com o objetivo de reduzir distâncias, aumentar o engajamento, personalizar o aprendizado, facilitar o acesso ao conhecimento, melhorar o desempenho, aumentar o alcance e garantir resultados melhores para todos os envolvidos.

Diante desse cenário, a

mudança das escolas e seus mindsets para se adaptar à transformação digital é fundamental. O erro mais comum, porém, não é a resistência à digitalização de processos. A tecnologia, por si só, não é suficiente para a transformação digital. Porque a tecnologia não funciona se o ser humano não souber fazer uso dela. Ou seja, não adianta implantar os melhores materiais didáticos, com recursos de realidade aumentada, gamificação e inteligência artificial, se não tivermos professores capacitados e alunos preparados para usar toda essa tecnologia em benefício do aprendizado.

Um plano efetivo de integração de tecnologia requer a participação de todos. É uma mudança estrutural nas escolas, que deixam de ver a tecnologia como um recurso pontual para utilizá-la no cotidiano. A transformação digital na Educação abrange a complexidade de repensar os processos, os modelos de negócio e a experiência dos alunos, familiares, professores e demais agentes da comunidade escolar por meio de uma completa imersão na tecnologia digital.

Os estudantes precisam compreender que esse novo cenário traz mais autonomia para o aprendizado, permitindo que eles tenham um papel de protagonismo. Além disso, os professores devem reconhecer a flexibilidade que a tecnologia oferece, além dos recursos que qualificam os métodos de ensino, produzindo resultados mais satisfatórios. Importante ter em mente que a transformação digital da escola não acontece de uma só vez, nem tem data para terminar.

Ela acontece todos os dias, o tempo todo. É uma adaptação às exigências e às novidades do mundo. É um processo que acontece ao vivo e fica ultrapassado rapidamente. O que não pode sair do foco é a qualidade do serviço educacional prestado. Os alunos devem sentir que estão aprendendo tanto quanto, ou mais, do que antes.

No Brasil, os desafios ainda são gigantes. Mas uma coisa é certa: a tecnologia veio para ficar e não existe mais escolha: nós teremos de nos reinventar. A Educação nunca mais será como antes e não é mais possível voltar atrás. Sejamos todos bem-vindos à Nova Educação.

(*) - É diretor geral da Positivo Soluções Didáticas.

Inteligência emocional para líderes e gestores

Uma das habilidades mais desejadas do mercado de trabalho, a inteligência emocional, pode ser definida como a característica de reconhecer e entender as próprias emoções e as das outras pessoas, a fim de administrá-las e, assim, alcançar o objetivo proposto. De acordo com pesquisa divulgada pela Capgemini, empresa de serviços de consultoria, tecnologia e terceirização, para 74% dos executivos seniores e 58% dos colaboradores não executivos que participaram do estudo, a inteligência emocional é fundamental.

Em breve, será impossível contar com funcionários sem essa competência - ainda de acordo com o estudo, a estimativa é de que a procura por essa soft skill seja pelo menos seis vezes maior do que é atualmente. Quanto aos líderes e gestores, muitos ainda precisam se adaptar a esse novo mercado de trabalho, sendo eles mesmos, importantes personagens para que a inteligência emocional seja colocada em prática dentro da empresa, servindo como exemplo para seus colaboradores e estimulando a resolução de conflitos, a empatia e a clareza na comunicação dentro do ambiente de trabalho.

Para Uranio Bonoldi, gestor de empresas e professor especialista em tomada de decisão da Fundação Dom Cabral, “líderes devem saber orientar e dialogar de forma saudável, olhando não apenas para a produtividade, mas também para o bem-estar do funcionário, afinal, um trabalhador sob estresse produz menos e comete mais falhas do que aquele que está bem emocionalmente”.

Portanto, a preocupação em contratar novos colaboradores que saibam lidar melhor com as emoções, precisa ser a mesma para que os líderes e gestores também saibam tomar boas decisões. “Desenvolver a inteligência emocional em um cargo de liderança permite observar com mais atenção o comportamento dos colaboradores e perceber



Um trabalhador sob estresse produz menos e comete mais falhas do que aquele que está bem emocionalmente.

suas nuances comportamentais, podendo assim valorizar as individualidades de cada um, destacando seus pontos fortes e ajudando a melhorar aquilo que não vai muito bem”, comenta Uranio.

Com o mercado de trabalho cada vez mais dinâmico e exigente, as empresas que prezam por profissionais que trabalham consistentemente em direção aos seus objetivos sem deixar de lado a saúde mental, são as mais promissoras. “É preciso estar em um ambiente saudável, que estimule a capacidade de desenvolvimento intelectual e profissional de todos os parceiros.

Líderes motivados geram colaboradores motivados - o que significa maior aproveitamento do tempo durante o expediente, melhor relacionamento com a equipe e mais disposição para encarar os desafios do dia a dia profissional”, completa o especialista. Fonte e mais informações: (www.uraniobonoldi.com.br).

Espírito Santo triplica investimentos em energia solar

O governo do Espírito Santo, com o apoio da Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (Absolar), anunciou o lançamento do Programa GERAR, que prevê triplicar os investimentos em geração distribuída solar fotovoltaica no estado e ampliar incentivos para as fontes renováveis.

A iniciativa inclui ampliação das opções de financiamento, simplificação do licenciamento ambiental e incentivos fiscais, em linha com o compromisso assumido pelo estado de redução de emissões de poluentes e de combate às mudanças climáticas.

Um dos destaques do novo programa capixaba é ampliação de isenções do ICMS na micro e minigeração distribuída, a exemplo de medi-



Um dos destaques é ampliação de isenções do ICMS na micro e minigeração distribuída.

das adotadas em estados líderes na solar distribuída. Segundo o CEO da Absolar, Rodrigo Sauer, a entidade é parceira na construção dos eixos principais desse programa e participará ativamente de sua implantação, como já é feito em vários estados brasileiros

“O Espírito Santo ocupa a 16ª posição no ranking esta-

dual da energia solar na geração distribuída, com mais de 73,4 megawatts (MW) em potência instalada na modalidade, totalizando cerca de 5,3 mil sistemas de geração de pequeno porte”, comenta Sauer. “Com o novo programa, o estado se prepara para galgar novas posições no ranking estadual.

A região já recebeu mais de R\$ 350 milhões de investimentos de empresários e consumidores capixabas”, acrescenta o presidente do Conselho de Administração, Ronaldo Koloszuk. “Até pouco tempo, o estado do Espírito Santo era muito dependente de recursos fósseis.

Mas, diante dos novos desafios sociais, ambientais e econômicos, o foco está hoje na direção das fontes renováveis, em especial da tecnologia solar fotovoltaica. O mercado está bastante otimista com o programa GERAR e somos parceiros para acelerar o desenvolvimento da região, com atração de capital, criação de emprego e renda e com sustentabilidade”, conclui Koloszuk. Fonte: AI/Absolar.

Associação dos Servidores do Departamento de Águas e Energia Elétrica

CNPJ Nº 49.644.594/0001-62

Edital de Convocação: Assembleia Geral Ordinária

O Presidente do Conselho Administrativo da ADAEE, no uso das atribuições que lhe confere os Artigos 24 e 25 do Estatuto Social da ADAEE, convoca todos os associados para se reunirem no dia 16 de Dezembro de 2020, em Assembleia Geral Ordinária, às 10:30 horas em 1ª convocação com a metade mais um dos associados e às 11:00 horas, com qualquer número de associados nos termos do Artigo 29, na Rua Boa Vista, 175, 1º andar, sala do pregão, nesta Capital do Estado de São Paulo, para Apreciação e Deliberação dos Assuntos: a) Plano de Metas para o exercício de 2021; b) Contas e Balanço do exercício de 2019.

São Paulo, 30 de Novembro de 2020
Carlos Roberto Sabá - Presidente



AMBIENTE RUIM DESANIMA



CLIMA RUIM NAS ORGANIZAÇÕES GERA PERDAS FINANCEIRAS E AFETA A SAÚDE DOS COLABORADORES

O ditado popular de que uma maçã podre pode estragar as demais em uma cesta é conhecido em quase todos os países e continentes. A analogia também vale quando os seres humanos interagem num mesmo grupo. Se um deles está feliz, a chance de que outros tornem-se mais felizes aumenta consideravelmente. Porém, o contrário também é verdadeiro.

Estudo da Harvard Business School com mais de 60 mil funcionários de empresas de todos os tamanhos e setores distintos mostra que o ambiente ruim de trabalho desanima as equipes e afeta os resultados. São inúmeras as situações que indicam um ambiente nocivo à saúde mental e física, tais como a falta de respeito entre colegas, a pressão ininterrupta por resultados, o clima de tensão, gestores que estimulam concorrência desleal, utilizam de ironias e fazem críticas destrutivas.

Com o passar do tempo, os comportamentos nocivos passam a fazer parte da cultura da empresa. Isso afeta diretamente as pessoas, a atmosfera organizacional e também os resultados. Só de observar a forma como as pessoas se relacionam umas com as outras e o jeito como tratam seus liderados, colegas, clientes e fornecedores dá para ter uma ideia do grau de toxicidade de uma organização”, relata a consultora e professora de cursos de pós-graduação Luciane Botto, autora do livro Liderança Integral – A Evolução do Ser Humano e das Organizações.

Mais comum do que se imagina, o ambiente prejudicial à saúde costuma ter origem em gestores e naqueles funcionários considerados super estrelas – muito talentosos e produtivos no curto prazo, mas egocêntricos e que não se importam com os outros.

Quem viveu nesse tipo de local por algum tempo sentiu os reflexos negativos dessa cultura organizacional. “A competitividade era absurda, tinha que provar a todo momento que era boa o suficiente para estar naquela empresa e viver para o trabalho.

O desgaste foi tamanho que 15% do meu salário era usado só com remédios”, conta a executiva Márcia Souza – nome fictício, para garantia de sigilo – que atuou por sete



anos numa empresa de bens de consumo. Hoje ela atua noutra companhia do ramo de pesquisa e inovação, tem mais qualidade de vida e presença enorme diferença. “O clima interno é muito bom, as pessoas sentem-se melhor e querem ficar aqui”, completa.

De acordo com o psicólogo, mestre em Educação e professor do UNICURITIBA, Dori Luiz Tibre Santos, a maioria dos indivíduos não percebe suas ações e o jeito que trata os demais. “Quem se sente prejudicado deve falar com o agressor, explicar seu ponto de vista e pedir que mude o comportamento. Também é importante relatar ao superior”, observa.

Se o gestor não tomar atitudes, vale falar com os diretores da organização e, se for o caso, pedir afastamento. “Afim, a maioria trabalha pela necessidade econômica e deixar uma empresa não costuma ser uma escolha simples”, diz. Santos também recomenda buscar apoio psicoterápico.

Segundo o advogado especialista em Direito e Processo do Trabalho, Arno Bach Filho, as companhias devem ficar

atentas, pois a Constituição Brasileira relata que é um direito dos trabalhadores ter um ambiente seguro e de bom convívio. “As empresas devem ter códigos de condutas e meios de comunicação para denúncias com garantia de sigilo.

Se não tiverem isso e não averiguarem os fatos, correm o risco de perder o funcionário e ter de arcar com indenizações por danos moral e material. Em casos extremos - em que a pessoa desenvolva síndromes que a tornem inapta ao trabalho - podem ser condenadas a pagar pensão vitalícia”, explica.

A boa notícia é que cada vez mais as pessoas se dão conta de que existem saídas para essas situações. “Temos um ambiente saudável, colaborativo e inclusivo. Numa das reuniões, a sugestão do estagiário era melhor que a do presidente, foi aceita e implementada naturalmente. O jovem ficou tão feliz, trouxe ainda mais ideias nas outras reuniões e todos ganharam juntos”, conta Rodrigo Alves, CEO da Fil Group Logística que tem cerca de trinta colaboradores.

Não à toa, a empresa mantém crescimento durante a pandemia, está em expansão e vai contratar mais três funcionários para as áreas de operações, vendas e financeiro. “Muitos colaboradores se dizem encantados com nossa filosofia e maneira de atuar. Alguns falam que nem acreditam na atenção e cuidados que recebem”, completa a gestora de Cultura e Pessoas da companhia, Sandra Maurer.

Outro exemplo de que é possível cuidar do time e alcançar bons resultados acontece na Tintas Vergínia. Com 265 funcionários nas lojas de Curitiba, Região Metropolitana e Ponta Grossa, a corporação ouve constantemente as sugestões internas. As equipes compartilham ideias, geram boas soluções, ganham autonomia e ficam mais motivadas.

“Até pouco tempo, a entrega e descarga de material na loja era manual. Um funcionário sugeriu instalar uma rampa no caminhão. Com essa ideia simples, mas muito importante, economizamos tempo. Noutra ocasião, um colaborador recomendou terceirizar os serviços de motoboy e tivemos ganhos financeiros”, relata o gerente de Estratégia e Projetos, Eduardo Bathke.

“Sempre que preciso, sou ouvido. O ambiente é favorável, existe harmonia entre os setores, temos acesso direto aos gestores e não há pressão nas cobranças”, conta Willian Pagangliso, coordenador de Vendas e há cinco anos na companhia.

“Empresas são feitas de pessoas. São elas que fazem a mudança acontecer. Ambientes saudáveis têm mais chances de atrair, reter os melhores talentos e alcançar a alta performance.

Além disso, cada vez mais a imagem e a reputação de uma companhia estarão ligadas ao modo como a equipe se trata. Essa humanização da gestão eleva o nível de engajamento, inovação e ajuda preparar o ambiente para o futuro que está por vir”, enfatiza a consultora Luciane Botto. Ambiente ruim de trabalho faz mal à saúde dos funcionários e aos negócios



Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL Distrito de Jardim São Luís

Dr^a. Evanice Callado Rodrigues dos Santos - 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: **PAULO BERNARDO ARAÚJO MARQUES**, brasileiro, solteiro, nascido aos 24/07/1994, atendente de loja, natural de Cotia - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Sebastião Soares Marques e de Maria Cacineide de Araújo Souza; A pretendente: **NICOLE MAGALHÃES MORAIS**, brasileira, solteira, nascida aos 17/03/1999, representante de atendimento, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Raimundo Nonato Morais e de Analice da Silva Magalhães.

O pretendente: **SILAS SOARES DE SOUZA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 17/12/1991, auxiliar de limpeza, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Manoel Ferreira de Souza e de Maria Anita Soares de Souza; A pretendente: **ADRIANA BARROS DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 13/08/1985, babá, natural de Saloá - PE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Edimilson Gomes da Silva e de Maria Tertulina Barros da Silva.

O pretendente: **DIEGO SOARES ARAUJO RIBEIRO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 10/04/1991, sommelier, natural de Coronel Fabriciano - MG, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Waldecir Ribeiro de Oliveira e de Maria Gorete Araujo Ribeiro; A pretendente: **LUCÉLIA GOMES HENRIQUES**, brasileira, solteira, nascida aos 12/08/1987, sushiman, natural de Barbacena - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Aprigio Gomes Henriques e de Leci de Lourdes Henriques.

O pretendente: **WILLIAM GOMES DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 18/04/1987, promotor de eventos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Valdir Gomes da Silva e de Penha Maria Rodrigues da Silva; A pretendente: **INGRID HENRIQUE GARCIA**, brasileira, solteira, nascida aos 19/04/1999, vendedora, natural de Mombaça - CE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco Garcia de Araujo e de Valdênia Henrique Viana.

O pretendente: **JACKSON HENRIQUE DA ROCHA E SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 17/06/1994, porteiro, natural de Solânea - PB, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José Jailson Pedro da Rocha e de Marlene Henrique da Rocha e Silva; A pretendente: **SIMONE FERREIRA DOS SANTOS**, brasileira, solteira, nascida aos 22/06/1989, assistente social, natural de Taiobeiras - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Domingos Francisco dos Santos e de Geralda Ferreira Viana Santos.

O pretendente: **GERALDO JOSÉ DA SILVA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 06/06/1964, controlador de acesso, natural de Tacambó - PE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Armando José da Silva e de Maria de Lourdes da Silva; A pretendente: **RAIMUNDA SAMPAIO RODRIGUES**, brasileira, solteira, nascida aos 13/08/1967, do lar, natural de Piripiri - PI, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Francisco Manoel Rodrigues e de Maria de Lourdes Sampaio.

Opretendente: **MATHEUS DE SOUZA FATEL**, brasileiro, solteiro, nascido aos 14/10/1995, metalúrgico, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Paulo Lopes FateL e de Miriam Romana de Souza; Apretendente: **KAROLAINÉ DOS SANTOS SOUZA**, brasileira, solteira, nascida aos 18/09/1998, operadora de loja, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jose Carlos de Souza e de Maria Irma dos Santos Souza.

O pretendente: **KAIQUE OLIVEIRA MATOS DE PAULA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 27/06/1998, técnico de lubrificação, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Denildo Fernando de Paula e de Rosineide Oliveira Matos; A pretendente: **EVELYN CAROLINA LOPES FERRAZ**, brasileira, solteira, nascida aos 14/03/2002, recreacionista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Hugo Luis Ferraz e de Evelyny Miranda Lopes.

O pretendente: **DIEGO CUNHA COSTA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 12/06/1990, padeiro, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Almiro Gama Costa e de Ana Lucia da Cunha Costa; Apretendente: **MARIA DAS DORES LIMA DOS SANTOS**, brasileira, divorciada, nascida aos 01/04/1982, oficial de limpeza, natural de Lagoa do Ouro - PE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de José Paulo dos Santos e de Ciceria Ferreira de Lima dos Santos.

O pretendente: **NICKSON CARVALHO DA COSTA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 18/11/2000, auxiliar de cozinha, natural de Araioeses - MA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Vilenildes Carvalho da Costa; Apretendente: **ÁGATA VITÓRIA DOS SANTOS DE LIMA**, brasileira, solteira, nascida aos 07/07/2002, confeiteira, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Alvaro Vitor de Lima e de Regina dos Santos de Lima.

O pretendente: **ALCIDES NETO**, brasileiro, solteiro, nascido aos 30/01/1975, ajudante de cargas, natural de Bertópolis - MG, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Antônio Ivo de Almeida e de Alzira Rodrigues de Oliveira; Apretendente: **MARGARETE MARQUES PINHEIRO**, brasileira, solteira, nascida aos 10/06/1979, oficial de limpeza, natural de Belo Horizonte - MG, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Ildeu Rodrigues Pinheiro e de Santa de Lurdes Marques Pinheiro.

O pretendente: **ADÃO RODRIGUES DE SOUZA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 02/10/1975, vigilante, natural de Monteirópolis - AL, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Alonso Rodrigues de Souza e de Maria Ciceria Barbosa; Apretendente: **TAISA OLÍMPIA DA SILVA**, brasileira, solteira, nascida aos 12/02/1989, do lar, natural de Águas Belas - PE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Luiza Olimpia da Silva.

O pretendente: **CLAUDIO ROBERTO ÂNGELO**, brasileiro, divorciado, nascido aos 05/08/1980, vigilante, natural de Marco - CE, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de José de Fátima Ângelo e de Maria Vanda Teodósio Ângelo; Apretendente: **MARIA LIDIANE ARAUJO**, brasileira, divorciada, nascida aos 19/10/1986, comerciante, natural de Cruz - CE, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Geraldo Teixeira de Araujo e de Maria Irene de Araujo.

O pretendente: **VINICIUS DORNELES DE PAULA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 24/09/1993, engenheiro agrícola, natural de Taboão da Serra - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Vicente de Paula e de Margarida Maria de Paula; Apretendente: **LARISSA BARBOSA DE ANDRADE**, brasileira, solteira, nascida aos 05/04/1993, advogada, natural de Osasco - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Erivelto Souza de Andrade e de Percília Barbosa de Andrade.

O pretendente: **RONALDO URSULINO DA SILVA**, brasileiro, divorciado, nascido aos 28/11/1989, confeiteiro, natural de Aporá - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Osvaldo Ursulino da Silva e de Irineuzia Maria Santos Silva; Apretendente: **SUZY FLORENÇO DE MATOS**, brasileira, solteira, nascida aos 24/10/1997, balconista, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Jose Alcantara de Matos e de Maria de Lourdes Florenço.

O pretendente: **DANILO OLIVEIRA SANTOS FERREIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 11/05/1989, entregador, natural de Vitória da Conquista - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de João Prado Ferreira e de Liette Oliveira Santos Ferreira; Apretendente: **FRANCIVANE RAMOS DE SOUSA**, brasileira, solteira, nascida aos 16/06/1977, do lar, natural de Riachão - MA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Maria Helena Ramos de Sousa.

O pretendente: **VANDILSON BISPO DOS SANTOS**, brasileiro, solteiro, nascido aos 30/07/1990, pedreiro, natural de Araci - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Luciano dos Santos e de Marivalda Nascimento Bispo; Apretendente: **GIVALDA SANTOS NASCIMENTO**, brasileira, solteira, nascida aos 16/05/1996, do lar, natural de Araci - BA, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de João Felix do Nascimento e de Juliata Santos Nascimento.

O pretendente: **MAYKON MONTEIRO SOUSA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 19/06/1999, vendedor, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Jose Carlos Monteiro dos Santos e de Andreia Sousa; Apretendente: **SUELLY CRISTINA AMARO KLEIN**, brasileira, solteira, nascida aos 18/08/2000, vendedora, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Alex Sandro Klein e de Edna Correa Amaro.

O pretendente: **IGOR DE SOUSA LEITE**, brasileiro, solteiro, nascido aos 08/04/1995, operador de caixa, natural de Pombal - PB, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Angelo Maximo Leite de Sousa e de Maria Sueliana de Sousa; Apretendente: **CAMILA FORMIGA ARRUDA**, brasileira, solteira, nascida aos 30/04/1997, assistente administrativo, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Joaquim Leite Arruda e de Maria das Graças Formiga Leite Arruda.

O pretendente: **WELTON PEREIRA DE OLIVEIRA**, brasileiro, solteiro, nascido aos 05/11/1996, promotor de vendas, natural de Brotas de Macaúbas - BA, residente e domiciliado em São Paulo - SP, filho de Civaldo Ribeiro de Oliveira e de Selma Aparecida Pereira de Oliveira; Apretendente: **KESIA SOARES DA SILVEIRA**, brasileira, solteira, nascida aos 28/10/1989, assistente de recursos humanos, natural de São Paulo - SP, residente e domiciliada em São Paulo - SP, filha de Anacleto Paulino da Silveira e de Zilda da Silva Soares Silveira.

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 - Perus

Dr. Atharyê Diogo de Faria - 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: **EDNILSON MARCIANO DE SOUZA**, profissão: operador de empilhadeira, estado civil: solteiro, naturalidade: em Colorado, PE, data-nascimento: 09/07/1978, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Hermicio Marciano de Souza e de Celita Soares de Souza. A pretendente: **ADEMILDE BRUNO FREIRE**, profissão: encarregada de lavanderia, estado civil: divorciada, naturalidade: em Saúde, BA, data-nascimento: 05/02/1980, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Ademário Almeida Freire e de Adelia Bruno Freire.

O pretendente: **CAUÊ DA SILVA PINHEIRO**, profissão: gerente de loja, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 26/01/1998, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Milton Fernandes Pinheiro e de Nadja Macedo da Silva Pinheiro. A pretendente: **CÍNTIA DE SOUSA**, profissão: técnica de contabilidade, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Perus, SP, data-nascimento: 12/04/1999, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Fideicino Francisco de Sousa e de Ely de Sousa Rocha.

O pretendente: **LUCIANO FURTADO DANTAS**, profissão: barbeiro, estado civil: solteiro, naturalidade: em Santos, SP, data-nascimento: 20/02/1977, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Luiz Batista Dantas e de Eva Cristina Furtado Dantas. A pretendente: **KARINA MARTINS LEITE**, profissão: vendedora, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Brasília, SP, data-nascimento: 03/02/1987, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Francisco de Assis Leite e de Maria de Lurdes Martins.

O pretendente: **HUMBERTO OLIVEIRA DO NASCIMENTO**, profissão: vidraceiro, estado civil: solteiro, naturalidade: em Jundiá, SP, data-nascimento: 10/05/1994, residente e domiciliado em Caieiras, SP, filho de Dirceu Moreira do Nascimento e de Tânia Maria Oliveira. Apretendente: **EVELYN CHIRICO DOS SANTOS**, profissão: assistente administrativo, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 05/06/1996, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Fabio Francisco dos Santos e de Marcia de Oliveira Chirico dos Santos.

O pretendente: **LUAN SANTOS NEVES**, profissão: eletricista de manutenção, estado civil: solteiro, naturalidade: em Ubatuba, SP, data-nascimento: 30/12/1995, residente e domiciliado em Caieiras, SP, filho de Gireno Pereira Neves e de Valdemira Santana dos Santos. Apretendente: **PALOMA TAVARES QUEIROZ**, profissão: atendente, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 15/04/1998, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Pedro Marques de Queiroz e de Iranilda Tavares de Lima.

O pretendente: **TIAGO BATISTA DA SILVA**, profissão: auxiliar de encarregado, estado civil: solteiro, naturalidade: em Francisco Morato, SP, data-nascimento: 08/10/1990, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Jose Luis Moraes da Silva e de Rosângela Batista da Silva. Apretendente: **CAROLINA DE JESUS SANTOS**, profissão: balconista, estado civil: solteira, naturalidade: em Ubaíra, BA, data-nascimento: 10/04/1995, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Cosme de Jesus Santos e de Maria Rita de Jesus Santos.

O pretendente: **VICTOR BARBOSA RODRIGUES**, profissão: administrador de frota, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 23/05/1998, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Milton de Sousa e Silva e de Cremilda Iris Barbosa e Silva. Apretendente: **LETÍCIA RICCA MOLINA DE OLIVEIRA**, profissão: operadora de loja, estado civil: solteira, naturalidade: em Curitiba, PR, data-nascimento: 18/10/1998, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Ricardo Donisete de Oliveira e de Gilcei Molina Silva.

O pretendente: **DANIEL SILVA PEREIRA**, profissão: porteiro, estado civil: solteiro, naturalidade: de Ibititá, BA, data-nascimento: 09/01/1994, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Francisco Averlânio Pereira e de Jozélia Oliveira da Silva Pereira. Apretendente: **LORRIANE CARLA DA SILVA SARAIVA**, profissão: auxiliar administrativo, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 27/12/1999, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Francisco Saraiva da Silva e de Ana Thecla de Souza Silva.

O pretendente: **JOSÉ DA SILVA LIMA**, profissão: pedreiro, estado civil: divorciado, naturalidade: em Água Quente, BA, data-nascimento: 13/03/1961, residente e domiciliado em Caieiras, SP, filho de Jazon Francisco de Lima e de Anisia da Silva Lima. Apretendente: **MARIA DE FATIMA DA SILVA**, profissão: cozinheira, estado civil: solteira, naturalidade: em Araruna, PB, data-nascimento: 18/09/1972, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Antonia Maria da Conceição.

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 DE PESSOAS NATURAIS 5º Subdistrito - Santa Efigênia

Bel. Carlos Eduardo Rodrigues - Oficial Interino

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

O pretendente: **MICHAEL DOUGLAS DA SILVA COSTA**, profissão: técnico em mecânica, estado civil: solteiro, naturalidade: Belo Jardim - PE, data-nascimento: 07/01/1991, residente e domiciliado neste Subdistrito - SP, filho de Agnaldo da Costa Silva e de Maria Joseane da Silva Costa. Apretendente: **VANÉSSA VALDEZ DE SOUSA COSTA**, profissão: auxiliar financeiro, estado civil: solteira, naturalidade: Serra Talhada - PE, data-nascimento: 03/10/1991, residente e domiciliada neste Subdistrito - SP, filha de Givaldo Pereira da Costa e de Cleoneide de Sousa Gomes. R\$ 13,45

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 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: **VAHID RAHIMI**, de nacionalidade irianiana, nascido no Irã, no dia (04/11/1988), estado civil solteiro, profissão comerciante, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Vali Rahimi e de Mansoureh Ansari. Apretendente: **ELIETE GUIMARÃES SANTOS**, de nacionalidade brasileira, nascida nesta Capital, Penha de França - SP, no dia (01/11/1975), estado civil solteira, profissão professora, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Eliana Guimarães Santos e de Adalberto Gomes Santos.

O pretendente: **MAURICIO BARBOSA DA SILVA JUNIOR**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Saúde - SP, no dia (08/03/1993), estado civil solteiro, profissão engenheiro elétrico, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Mauricio Barbosa da Silva e de Jacira Correia Barbosa da Silva. Apretendente: **MARIANA DOS SANTOS FELISMINO**, de nacionalidade brasileira, nascida nesta Capital, Alto da Mooca - SP, no dia (02/03/1993), estado civil solteira, profissão técnica de enfermagem, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de João Batista Felismino e de Andréa Francisca dos Santos Felismino.

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 pequeno comerciante e as possibilidades de crescimento em tempos de pandemia

Alessandra de Paula (*)

Os hábitos de consumo dos indivíduos estão sujeitos a mudanças devido às oscilações do mercado

Ou pelo surgimento de novos produtos que passam a atender, eventualmente, as necessidades do consumidor. As gerações do período pós Segunda Guerra Mundial nunca tinham sentido necessidade de uma mudança tão drástica em seus hábitos como na atualidade e, se viveram períodos de restrições, essas estavam ligadas à falta de produtos, como alimentos ou roupas.

No entanto, a pandemia trouxe novos contornos a essas restrições, tornando-as mais abrangentes, uma vez que lazer e entretenimento também foram atingidos. Os períodos de isolamento e distanciamento social obrigaram o consumidor a buscar formas alternativas para aquisição de bens e serviços que lhe permitissem a satisfação das necessidades básicas como também o conforto proporcionado pelas atividades de lazer, ainda que no isolamento de sua residência.

Observou-se, então, o aumento das compras online, principalmente em lojas virtuais ou de e-commerce, que ofereciam entrega rápida e segura. Com a circulação física limitada a espaços mais seguros e não tão movimentados, o consumidor também voltou a fazer compras no entorno de sua residência, preferindo o comércio do bairro, onde a circulação das pessoas é menor.

Uma pesquisa realizada pelo instituto Kantar e divulgada pelo Jornal de Negócios do Sebrae aponta, de acordo com as respostas dos pesquisados, que 60,2% gostam do fato do número de pessoas no local ser reduzido; 59,6% são atraídos pela proximidade do estabelecimento comercial; o preço acessível atraiu 53,3% e o cumprimento das medidas sanitárias, 47,8%, sendo que 44,9% citaram a ausência de filas como um diferencial a ser considerado.

Cientes das novas exigências do consumidor, alguns comerciantes de estabelecimentos localizados em bairros, buscaram adaptar-se para atender essa demanda. Nesse sentido, serviços de delivery, e não apenas para comida pronta, mas também para compras diversas, como gêneros alimentícios, frutas e verduras, além de roupas e calçados, foram sendo implantados, como uma forma de atender às necessidades desse novo público que quer continuar consumindo, mas tem sua circulação restrita, seja pelas regras sanitárias, seja pela

conscientização pessoal. Pesquisa do Sebrae aponta que o comércio existente nos bairros se constitui um agente gerador de renda e de desenvolvimento na região em que está instalado e, para que esse comércio também se desenvolva, o comerciante deve ser empreendedor e estar atento a oportunidades de crescimento, mantendo-se atento ao investimento em marketing e, principalmente, em inovação. Criar conexão com o cliente e utilizar as ferramentas digitais de geolocalização, como por exemplo o Waze ou o Google Meu Negócio, podem ser um diferencial para a empresa.

Outro diferencial pode estar relacionado ao investimento na diversificação dos produtos oferecidos, bem como na oferta de soluções que atendam às necessidades da clientela, como a implementação do omnichannel, mediante a integração de diversas formas de atendimento, como compras online, por telefone, na loja física, incluindo o serviço de delivery, como já fazem as grandes lojas.

Para implementar essas ações, o comerciante deve fazer uma análise de seu negócio e escolher os canais de venda mais adequados ao seu perfil. Pode, também, buscar parcerias com grandes redes de distribuição de diferentes produtos vendidos online, colocando seu estabelecimento como referência física para a retirada do produto, garantindo, ao consumidor, a redução do estresse gerado nas last miles.

Além disso, a disponibilização de um serviço de atendimento ao consumidor (SAC), em todos os canais de venda, é fundamental para que o consumidor perceba a seriedade e o comprometimento do empreendedor com o atendimento à clientela.

Uma recomendação importante que é feita a esses pequenos comerciantes, para que continuem a ver seu negócio prosperando, é o de que não dá para ignorar os avanços da tecnologia, mas tê-la como aliada é como adquirir um passe livre para ir mais longe e aproximar-se cada vez mais do público consumidor.

Em síntese, é hora do pequeno comerciante aprender a ouvir o mercado e seus clientes, mas, sobretudo, entender os desafios do momento e preparar-se logística e tecnologicamente para enfrentá-los. A hora é agora! O pequeno comerciante não deve deixar para depois! É urgente que se prepare e ocupe os nichos de mercado que aí estão, em aberto, prontos para serem ocupados.

(*) - É coordenadora dos cursos de Logística e E-commerce e Sistemas Logísticos do Centro Universitário Internacional Uninter.

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: **JONAS MARQUES DA SILVA**, profissão: porteiro, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 24/08/1994, residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Joselina Marques da Silva. Apretendente: **KELLEN CARDOSO DOS SANTOS**, profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 11/11/1996, residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Ailton Donizete dos Santos e de Lucilene Cardoso dos 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



www.netjen.com.br

TEL: 3043-4171