

Um vale repleto de futuros

Célia Parnes (*)

O Programa Vale do Futuro é um audacioso plano para tornar a região um novo polo de desenvolvimento econômico e social

Nas últimas semanas foi celebrada uma data muito importante para agenda do Desenvolvimento Social: o Dia Internacional para Erradicação da Pobreza (17/10), com uma ambiciosa meta assinada por 193 países membros da ONU, durante a Cúpula de Desenvolvimento Sustentável, na Assembleia Geral da ONU, em 2015.

Dessa cúpula surgiu a Agenda 2030, ano escolhido para que 17 objetivos sejam alcançados pela humanidade.

Entre eles, assegurar a educação inclusiva, alcançar a igualdade de gênero, promover o crescimento econômico sustentável e o mais urgente deles: acabar com a pobreza em todas as suas formas, em todos os lugares. Erradicar a pobreza global é o primeiro passo para atingir outras metas de desenvolvimento social e sustentável. Atualmente, de acordo com a ONU, mais de 700 milhões de pessoas vivem com menos de R\$11 por dia.

Publicado em 2019, o 1º Relatório de Acompanhamento dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável do Estado de São Paulo, demonstrou que alguns dos indicadores tem avançado bastante, como a forte queda da taxa de mortalidade infantil e a melhoria do atendimento escolar no nível pré-escolar.

Considerada a região mais pobre do Estado mais rico da Federação, o Vale do Ribeira esteve por muito tempo afastado do progresso e desenvolvimento das demais regiões paulistas. Com uma população de 340 mil habitantes, as suas 22 cidades têm médias piores em indicadores como: PIB per capita, percentual de inscritos em programas sociais, renda média de emprego formal e mortalidade infantil, entre outros.

Para erradicar a pobreza e promover a mobilidade social do Ribeira, a gestão João Doria lançou, há exatamente um ano, o Programa Vale do Futuro, um audacioso plano para tornar a região um novo polo de desenvolvimento econômico e social do Estado. Ao todo, 20 secretarias estão trabalhando simultaneamente, com ações intersecretoriais que abrangem obras de infraestrutura e projetos de melhoria da qualidade de vida na região.

Exemplo disso, o programa Prospera Jovem, visa aumentar a emancipação social entre os jovens do Vale do Ribeira, oferecendo capacitação técnica, educação financeira, empreendedorismo, tecnologia e transferência de renda. Alunos matriculados entre o 9º ano do Ensino Fundamental e o 3º ano do Ensino Médio da Rede Estadual, que estiverem inscritos no programa, são incentivados a construir um Projeto de Vida, que é desenvolvido em oficinas, exercícios individuais, reflexões e mentorias.

Ao final do programa, os alunos recebem um incentivo financeiro para a execução de projetos e capacitações pessoais. Esse recurso pode ser usado para o jovem ingressar no Ensino Superior, abrir uma microempresa ou investir no negócio dos pais. O benefício está atrelado à progressão escolar e à participação em todas as atividades propostas pela iniciativa.

Em resposta à pandemia da Covid-19, a edição 2020 do Prospera Jovem foi adaptada ao universo virtual. Isto garantiu que os alunos do 3º ano do Ensino Médio não perdessem a oportunidade de participar dessa edição. Essa ação da Secretaria de Desenvolvimento Social do Estado de São Paulo estimula a autonomia individual e profissional, dando o incentivo que faltava para que o jovem seja um agente de transformação de sua realidade familiar e comunitária.

O Prospera Jovem está transformando o Ribeira em um vale repleto de futuros promissores.

(*) - É Secretária de Desenvolvimento Social do Estado de São Paulo.

Tendências para 2021: ficar de olho nos negócios de alimentação fora do lar

Com a pandemia, o setor de alimentação sofreu algumas mudanças. Segundo pesquisa da Food Consulting, em parceria com o Sebrae, 20% das empresas de alimentos fechou definitivamente e 30% corre riscos de não resistir à crise

O estudo levou em conta hábitos dos entrevistados como “comer fora de casa” e “pedir por delivery”. De acordo com os dados levantados, alguns motivos que já ocorreriam foram intensificados pela pandemia e causaram prejuízos, como baixo faturamento e despreparo para gestão de crise.

Para Ana Paula Coelho, CEO da Monte Carlo Alimentos - distribuidora com 26 anos de mercado focada em pequenos negócios do setor food service -, a pandemia afetou toda a cadeia de Alimentação Fora do Lar. “Com a flexibilização, empreendedores estão buscando alternativas que chamem a atenção dos clientes para os seus comércios, com o objetivo de reerguer as finanças e atrair novos consumidores”, afirma. Pensando nisso, a especialista separou seis tipos de negócios que têm chamado a atenção no mercado food service:

1) Dark kitchens - As chamadas dark kitchens (cozinhas obscuras, em tradução livre), são cozinhas instaladas com estruturas para atender apenas pedidos de delivery. O estilo está em alta. As vantagens neste tipo de negócio estão na não necessidade de uma fachada nem estrutura de salão,



Empreendedores estão buscando alternativas que chamem a atenção dos clientes para os seus comércios.

economia com mão de obra de atendimento, além dos aluguéis mais baratos do que pontos comerciais sofisticados como ruas de comércio e shoppings.

2) Grab and Go - O sistema de Grab and Go, tendência nos Estados Unidos, para café da manhã, almoço, jantar e pequenos lanches, pode ser um ótimo investimento que consiste no oferecimento de refeições prontas, balanceadas, embaladas e dispostas em um ambiente onde o cliente pode simplesmente pegar o que quer, pagar e sair. Com a flexibilização da quarentena, muitas pessoas que precisam sair de casa, procuram passar o menor tempo possível em estabelecimentos. Por isso, oferecer esse tipo

de refeição em embalagens para viagem é uma ótima opção.

3) Marmitaria gourmet

- Seguindo a linha da praticidade, negócios que comercializem refeições prontas como marmittas, são uma boa aposta para os próximos meses. Além de ser muito rápido, também proporciona economia ao consumidor, o que promete ser crucial para os clientes no período de crise. Além disso, é uma opção para aqueles que seguem na rotina home office e buscam qualidade e rapidez durante as entregas.

4) Food trucks - São uma ótima opção, pois geralmente se localizam em praças ou parques, locais abertos que permitem um maior distanciamento

entre os clientes. Nesse tipo de negócio, o ideal é se especializar e algum tipo de comida, dessa forma é possível administrar melhor o espaço. Além disso, as chances de se destacar nas vendas de um tipo de alimento também é maior.

5) Drive-Thru - Restaurantes podem investir no sistema drive-thru, que consiste em entregar a comida para o consumidor em seus carros. A tendência, também intensificada pela COVID-19, permite que cada cliente coma em seu próprio veículo, ou leve a refeição para suas casas, evitando aglomerações.

6) Alimentação vegetariana/vegana - Segundo pesquisa da Sociedade Brasileira Vegetariana, o Brasil contabiliza hoje 30 milhões de vegetarianos e 7 milhões de veganos. Atingir esse público tem sido uma necessidade de bares, lanchonetes e restaurantes, que visam grande lucro com a demanda vinda dessa parcela da população.

Fonte e mais informações: (www.montecarloalimentos.com.br).

Visto EB-5 é adequado para alunos que buscam ensino superior e especialização

Para estudantes que buscam graduação, ou especialização, o visto EB-5 é uma das melhores formas para ingressar em uma universidade americana, além de ser o caminho mais rápido para conquistar o Green Card. Diferente de outros tipos de visto frequentemente usados por estudantes de graduação, como o F-1, o EB-5 ainda possui outra vantagem importante, não limita onde o portador pode morar, estudar ou trabalhar.

Além disso, essa modalidade permite a permanência em solo americano mesmo após a formatura. “Para aqueles que fazem parte de uma família que pode pagar pelo investimento, esta é uma oportunidade incrível”, destaca a diretora regional da empresa Lightstone, Bruna Allemann. As melhores escolas de pós-graduação dos EUA são extremamente competitivas, então os candidatos precisam de todas as vantagens possíveis. “Ter uma residência permanente em solo americano significa já ter um diferencial frente aos demais que moram no exterior”, revela a diretora.

Uma vez aceito, o aluno pode se qualificar também para pagar taxas diferenciadas de ensino. “É possível também conseguir um auxílio estudantil, após preencher o Formulário Gratuito para Auxílio Federal ao Estudante (FAFSA), oportunidades que geralmente são limitadas apenas aos residentes. Esses estudantes de pós-graduação são elegíveis para prêmios por mérito, o que não contempla outros vistos”, explica Bruna.

A especialista em investimentos de alta renda explica que, se um pai já recebeu um Green Card através do EB-5, o cônjuge e filhos solteiros menores de 21 anos também recebem o benefício. “Como residentes permanentes, eles se beneficiam da visão de seus pais na obtenção deste visto”, aponta. No entanto, quando os alunos têm 21 anos ou mais e não receberam um Green Card, eles devem fazer seu próprio investimento EB-5 para se qualificar. Centros regionais, designados pelo Serviço de Cidadania e Imigração dos EUA (USCIS) para patrocínio de investimento de capital, reúnem fundos de investidores para criar seus projetos.



O Visto EB-5 permite a permanência em solo americano mesmo após a formatura.

Contanto que o investimento EB-5 atenda a todas as condições exigidas, incluindo a criação de 10 empregos americanos permanentes em tempo integral em até dois anos, o investidor recebe um Green Card. A maioria dos candidatos é contemplada pelo benefício dentro do prazo, para que possam fazer planos de inscrição para a pós-graduação. Após a formatura, é mais fácil encontrar emprego na área em que estudou, do que para alguém que não possui o status de residente permanente.

Para se ter uma ideia, um visto de estudante internacional F-1 precisa encontrar um emprego dentro de três meses após a formatura ou terá que deixar os Estados Unidos. E mesmo que encontre um emprego, é preciso que seja dentro da área de atuação. “Essas situações já não ocorrem com os portadores do EB-5”, conclui Bruna, especialista em investimento de alta renda e em diversos temas relacionado aos Estados Unidos, que auxilia brasileiros com a internacionalização e dolarização de patrimônio, imigração através de investimentos e gestão de recursos offshore como diretora de investimentos e capital markets do grupo Lightstone.

Fonte e mais informação: (https://lightstoneeb5.com/).

Inteligência Artificial e a experiência na Black Friday

Diego Tessarollo (*)

A sexta-feira mais aguardada do ano está chegando! Não é novidade para ninguém que a Black Friday bomba no mercado todos os anos, mas ousar dizer que 2020 será um “marco” no varejo.

Os números só comprovam o quanto estou certo. Segundo pesquisa realizada pela Ipsos, foi apontado que mais da metade dos brasileiros - aproximadamente 57% - dizem comprar mais em loja online agora do que antes da pandemia. Ao que tudo indica, essa migração do off para o online continuará.

Uma outra pesquisa, levantada pela Salesforce, antecipou que 90% dos brasileiros se dizem mais propensos a comprar produtos essenciais pela internet, mesmo após a estabilização da pandemia, que começa a declinar. Um dado curioso é que, 72% dos brasileiros estão comprando menos que o habitual no comércio físico. Avaliando esses números você deve estar se perguntando: o que ocasionou este aumento abrupto antes do Coronavírus?

A meu ver, o auxílio da tecnologia de inteligência artificial auxiliou tanto para os colaboradores, como os usuários. Muitas empresas ainda não utilizam softwares mais completos, compostos por análises, monitoramentos e customização dos processos de ponta a ponta. Uma das soluções para essa personalização está no uso da tecnologia, como Inteligência Artificial para as Operações de TI (AIOPS), Autonomous Business Analytics e Machine learning.

A linha tênue entre a inteligência artificial e as vendas da Black Friday acabam andando juntas

nesse percurso. A necessidade de analisar informações de uma empresa se dá pela importância de usar os dados coletados para a tomada de decisões, principalmente em virtude da Black Friday - data com congestionamento de usuários em um mesmo site.

Para se ter uma ideia, além da inteligência artificial contribuir para a avaliação de questões como a identificação de problemas do sistema, lentidão e baixa conectividade, ela também resolve questões organizacionais, como a quantidade de servidores e número de acessos de um software. É como se fosse uma sugestão de recursos, sendo monitorado em tempo real por essa tecnologia.

Um exemplo disso é a Simon, primeiro hub de inovação com solução brasileira que reúne Inteligência Artificial para as Operações de TI (AIOPS), Business Analytics e Machine learning, mapeando, correlacionando e automatizando eventos com o intuito de otimizar a performance de negócios e sistemas online.

A solução promove o combate direto a incidentes tecnológicos com utilização dessa ferramenta, causando disfunção no modelo de atuação das operações de TI atuais. Que tal acessar todas as informações da sua empresa, com segurança e uma monitoria de qualidade, em poucos minutos? Aproveite que a Black Friday está chegando e se alie a este novo mecanismo. Venha conosco nesta renovação!

(*) - É CEO da Simon, primeira solução brasileira que reúne Inteligência Artificial para as Operações de TI (AIOPS), Business Analytics e Machine learning com o intuito de otimizar a performance de negócios e sistemas online.

Empresas
& Negócios

www.netjen.com.br



Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

3106-4171