

O ecossistema esportivo está cheio de gargalos

José Pedro Mello (*)

Os desafios do setor podem se tornar oportunidades de negócios disruptivos para os empreendedores.

Quem acompanha minimamente o esporte no Brasil, com certeza se sensibilizou com o desabafo que a jogadora Nini Baciega, capitã do Clube Atlético Taboão da Serra (CATS), fez após o time sofrer uma derrota de 29 a 0 contra o São Paulo durante o Campeonato Paulista de Futebol Feminino.

No intervalo da partida, que ocorreu no final do mês de outubro, a atleta chamou a atenção para a falta de apoio, estrutura, salários e materiais esportivos para que a equipe disputasse uma competição em pé de igualdade. Assim como aconteceu em outras esferas da nossa economia, a crise gerada pela pandemia do novo Coronavírus resultou no cancelamento e na suspensão de patrocínios pelo Taboão da Serra, na saída de jogadoras e na falta de dinheiro para realizar testes da Covid-19 para que os treinos fossem liberados.

Essa realidade não é exclusiva do clube e engloba diversas entidades brasileiras que se viram em meio às demissões, ao adiamento de eventos e jogos sem torcida. O cenário não é nada animador. Com o relato da esportista, muita gente se solidarizou com a situação, mandando mensagens de incentivo e realizando vaquinhas virtuais a fim de arrecadar recursos para ajudar as meninas.

O caso, que tomou conta dos noticiários na época, veio para reforçar que o ecossistema esportivo está cheio de gargalos e que os desafios do setor podem se tornar oportunidades de negócios disruptivos para os empreendedores que não tem medo de arriscar. Ao mesmo tempo que o segmento de sports techs vem crescendo em ritmo constante no Brasil, vejo que o setor ainda está em estágio embrionário aos olhos dos entusiastas, devido a uma

série de questões culturais e estruturais do nosso país. Talvez, se as inovações voltadas para o mundo esportivo fossem amplamente divulgadas e abraçadas pelas instituições, haveria outros caminhos para os atletas tentarem conquistar algum tipo de auxílio. Existem diversas iniciativas que, por meio da tecnologia, se propõem a estimular o relacionamento entre os profissionais e os clubes, faculdades, confederações e players do segmento.

Quem procura inovar e utilizar tecnologias para auxiliar na carreira, seja na busca por um patrocínio ou até mesmo para melhorar a performance, está um passo à frente de sair da zona de conforto e mergulhar de cabeça em resultados firmes e duradouros. E não há negócios voltados somente para o futebol: a cartela é bastante vasta.

Grandes mercados não são construídos do dia para a noite e o acontecimento de Taboão da Serra nos indica que devemos continuar. Se tudo der certo, a história da Nini tem tudo para despertar o interesse dos empresários para o esporte no Brasil e fazer com que companhias abram seus horizontes. Se atletas de elite do país encontram dificuldades para firmar contratos, não é difícil imaginar os empecilhos enfrentados por quem está começando.

Temos atividades esportivas específicas que vivem de picos de visibilidade e que por não serem tão populares tornam trabalhoso e exaustivo chamar a atenção por aí. O caminho é longo, mas desistir não pode ser uma opção. Desejo que a mentalidade das empresas ganhe um olhar diferenciado e que fique claro que tem muita gente nova desenvolvendo a performance individual para ter mais visibilidade.

O filme que assistimos hoje não é dos melhores, mas pode ganhar um novo capítulo daqui para frente. Veremos!

(*) - É CEO da Atletas Now, Sports Tech que por meio de uma plataforma digital conecta atletas e profissionais de esporte a oportunidades e players do setor.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL Distrito - Guaianases Benedito Aparecido Morelli - 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: **LEONARDO FELIPE DE JESUS**, profissão: reposit, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 10/03/1994, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Agnaldo dos Anjos de Jesus e de Maria Francinete da Silva Pereira. A pretendente: **THAIS DA SILVA SANTOS**, profissão: do lar, estado civil: divorciada, naturalidade: Suzano, SP, data-nascimento: 30/08/1999, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Genival Miguel da Silva e de Patricia Santos Tourinho.

O pretendente: **LEVÍ GOMES DA SILVA FILHO**, profissão: vigilante, estado civil: solteiro, naturalidade: Jaboatão, PE, data-nascimento: 10/09/1985, residente e domiciliado nesta Capital, SP, filho de Leví Gomes da Silva e de Sônia Maria Cavalcante. A pretendente: **JUSCINEIDE FERNANDES SIMEÃO**, profissão: doméstica, estado civil: solteira, naturalidade: Aurora, CE, data-nascimento: 28/04/1987, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Juciêr Livino Simeão e de Lucineide Fernandes Simeão.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL Distrito São Miguel Paulista Andrea Santos Gigliotti - Oficial

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

O pretendente: **ILTON ROBERTO DE LIMA NASCIMENTO**, profissão: porteiro, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 27/07/1991, residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Clodoaldo Alves Nascimento e de Ana Paula Silva de Lima. A pretendente: **RAFAELA DE FÁTIMA COSTA CORREIA**, profissão: diarista, estado civil: solteira, naturalidade: Poá, SP, data-nascimento: 13/05/1990, residente e domiciliada em São Paulo, SP, filha de Mauro dos Santos Correia e de Eliene Paulina Costa.

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

Cartórios passam a autenticar documentos de forma digital em blockchain

Autenticação de documento por meio eletrônico assegurada por sistema na rede blockchain

Este é o novo serviço disponibilizado pelos Cartórios de Notas do Brasil, que passam a realizar a certificação de cópias de forma online pelo site (<https://www.cenad.e-notariado.org.br/>), módulo integrante da plataforma de atos notariais eletrônicos chamada e-Notariado, e que possibilita a realização de atos de escrituras e procurações por videoconferência.

O novo recurso permite a materialização e a desmaterialização de autenticações em diferentes cartórios, torna mais rápido o envio do documento certificado para pessoas ou órgãos e verifica a autenticidade do arquivo digital. O módulo da Central Notarial de Autenticação Digital, disponível no e-Notariado - plataforma regulamentada pelo Provimento nº 100/20 do Conselho Nacional de Justiça (CNJ) -, é gerido pelo Colégio Notarial do Brasil - Conselho Federal (CNB/CF), entidade que reúne os Cartórios de Notas do País.

A Central foi definida pelo Conselho como o único meio nacional válido para autenti-



O novo recurso torna mais rápido o envio do documento certificado para pessoas ou órgãos, e verifica a autenticidade do arquivo digital.

cação digital de documentos. O ato deve ser feito a partir do título original, ou seja, se for originalmente físico, o usuário deve apresentá-lo ao Cartório de Notas para digitalização e, se for digital, poderá ser enviado digitalmente para autenticação.

Presidente do Colégio Notarial do Brasil, Giselle Oliveira de Barros explica que o novo procedimento permite ao usuário trabalhar com o documento eletrônico, mas com segurança jurídica.

“Após o documento ser autenticado, ele pode ser enviado eletronicamente

- por email, whatsapp ou qualquer outro meio - a órgãos públicos ou pessoas físicas e jurídicas para a concretização de negócios, tendo o mesmo valor que o documento original, físico ou digital, apresentado pelo cidadão”, explica. O sistema e-Notariado, responsável por hospedar a Central Notarial de Autenticação, oferece ainda os serviços de assinatura digital de escrituras, procurações, atas notariais, testamentos, além de realizar separações e divórcios extrajudiciais de forma virtual.

Para realizar este serviço, o usuário deve solicitar a autenticação digital a um Tabelionato de Notas de sua preferência e enviar o documento por email, caso o original seja digital. Caso o documento a ser autenticado seja físico, é necessário levar o impresso ao cartório para digitalização e autenticação. Ao receber o documento por meio da plataforma, que segue as normas de territorialidade para distribuição dos serviços, o tabelião verifica a autenticidade e a integridade do documento.

A autenticação notarial irá gerar um registro na plataforma, que conterá dados do notário ou responsável que a tenha assinado, a data e hora da assinatura, e código de verificação. O usuário, então, receberá um arquivo PDF assinado digitalmente pelo cartório. O envio do arquivo poderá ser feito por e-mail, WhatsApp ou outro meio eletrônico. A operação é assegurada e validada pelo Notarchain - rede blockchain exclusiva do notariado (AI/CNB).

Por que substituir processos manuais por ferramenta de gerenciamento?

O Grupo Rio Vermelho é considerado um dos dez maiores atacadistas distribuidores do Brasil, contando com 22 mil clientes em seis Estados. Diante da alta demanda e dinamicidade do dia a dia, o Grupo sentiu a necessidade de otimizar seus processos logísticos para reduzir os erros e o tempo de execução das atividades. Para apoiar este gerenciamento, o Rio Vermelho adotou o WMS (Warehouse Management System) da onBlox, empresa do Grupo Máxima, responsável por automatizar e controlar os processos logísticos, da expedição à entrega.

A escolha se deu em razão da proposta diferenciada do onBlox, que disponibiliza uma plataforma para ser implementada em fases. Isso possibilitou que o Grupo Rio Vermelho adquirisse cada parte da solução de acordo com as suas necessidades. O controller da Rio Vermelho, Luciano Teles, explica que além dessa vantagem, a solução WMS da onBlox é disponibilizada na nuvem, livrando a operação de manter uma infraestrutura interna dedicada para rodar o software. Antes da adoção do WMS, o atacadista realizava os processos logísticos manualmente.

A separação dos produtos era feita sem automatização, com a emissão de um relatório impresso. Atualmente, isso é executado com celulares, otimizando toda a atividade com a funcionalidade de voice picking dentro da própria aplicação da onBlox, que executa a separação de mercadorias por comando de voz, permitindo maior ganho de tempo e redução de erros durante a etapa logística.

Outra mudança promovida envolve a entrada das mercadorias no Centro de Distribuição. Sem um software logístico, a conferência dos produtos era realizada no momento da entrada no box. Com o WMS, isso já pode ser feito de maneira otimizada, ou seja, os itens podem ser recebidos e armazenados na mesma etapa, o que permite rastrear o processo e evitar a divergência de produtos.

Por conta da facilidade atribuída à etapa de recebimento das mercadorias, que passou a realizar duas fases em um só momento, o Grupo Rio Vermelho conseguiu reduzir os gastos com papel. Além disso, outra mudança foi a redução da equipe de recebimento, sendo necessário apenas 50% do time após os novos procedimentos, direcionando as pessoas para atividades



O ganho de agilidade nos processos resultou no corte de 30% no tempo de execução das atividades.

mais estratégicas. Outro benefício está no ganho de confiabilidade e agilidade nos processos, que resultou no corte de cerca de 30% do tempo de execução das atividades. Em um mercado competitivo, ter acesso à informação de maneira rápida é essencial para traçar novas estratégias.

Teles afirma que, dentre os ganhos com a ferramenta, um dos mais importantes está relacionado ao acesso dos dados. “Um gestor consegue enxergar a operação e os problemas em tempo real, além de obter indicadores de performance da equipe. A qualquer momento é possível saber como está o Centro de Distribuição e sua ocupação, o que tem de ociosidade e quais produtos estão próximos do vencimento, por exemplo”, explica o controller.

O propósito do onBlox é facilitar a logística das empresas, que é a etapa responsável pelos gastos mais elevados para uma companhia. Com as soluções implementadas em blocos, é possível adquirir a ferramenta a partir da necessidade individual de cada negócio. “A adoção de um software logístico aprimora as estratégias, que se tornam mais assertivas, melhorando a produtividade da equipe, reduzindo custos e erros”, explica Fabrício Santos, diretor executivo da onBlox e especialista em logística há 20 anos.

Fonte e mais informações: (<https://www.grupomaximasistemia.com/>).

Como calcular quanto preciso de investimento?

Fabiany Lima (*)

Deve-se listar o que se pretende na hora de calcular quanto precisará.

No mercado nacional e internacional, o que mais nos deparamos é com investimentos em startups e empresas de inovação em números redondos: R\$ 400 mil, R\$ 500 mil, um milhão... Tais números “cabalísticos” são os mais frequentemente pedidos por empreendedores que costumam buscar por aportes.

Mas, mais do que pensar em um “número mágico”, o que esses empresários devem se preocupar é em definir onde esse montante será aplicado e como. Essa é uma pergunta que muitos investidores fazem e, infelizmente, acabam não recebendo respostas precisas. E aí que moram muitas frustrações em rodadas de investimentos.

Quando uma pessoa ou grupo tem um valor a ser aplicado e resolve fazê-lo em startup, é necessário que se tenham garantias mínimas de que o valor será propriamente usado. E, com esse objetivo, o fundador precisa saber calcular e planejar

o que fazer com esse montante. Como empreendedora em série e atualmente consultora de investimentos, entendo que a definição do “quanto” deve partir do “para que”.

Seja para manter a operação por um tempo, aumentar a base de clientes (com o time adicional) ou melhorar campanhas de marketing e alcance da marca, o alvo deve existir, sendo calculado com base no valor fixo indispensável para continuar rodando independente de ter receita, já projetando um cenário de pelo menos 12 meses.

Dentro dessa previsão, deve-se incluir previsão de receita e reinvestimento adicional para o crescimento do negócio. Em alguns casos, é preciso ainda fazer alguns direcionamentos específicos (em time ou patente, por exemplo) e, para isso, deve-se pensar e listar o que se pretende na hora de calcular quanto precisará de investimento.

Vale pensar no quanto quer crescer e acelerar, tentando sempre alcançar o break even (quando a receita é maior do que os

custos fixos e variáveis) dentro do período em que considera para uma próxima rodada de investimento. Esse momento de equilíbrio financeiro é super importante para o negócio e o torna mais interessante para os investidores, facilitando a chegada a uma próxima rodada.

Pense, portanto, em três pontos principais: sobrevivência, break even e Milestones (o que quer alcançar com a rodada). Bem ou mal, atingindo as metas de vendas ou não, é preciso sobreviver, incluindo devidos pagamentos com os impostos e salários do time equivalentes ao mercado, deixando uma “gordura” caso precise remanejar custos.

Lembre-se que o jogo do investimento é uma roda viva: uma vez que você entre, é uma constante - sempre tem que estar projetando e justificando o que fará nas rodadas seguintes.

(*) - É diretora geral da Dilimatch, consultoria para investidores que aportam em iniciativas e para startups que procuram por investimento (<https://dilimatch.com/>).