

Acertos e erros mais comuns das empresas na pandemia

Em um ano desafiador como este de 2020, as empresas cometeram acertos e erros, principalmente quando o assunto é vendas online

“Algumas têm estrutura operacional muito boa e nivelaram os serviços para cima, mas isso traz um problema para as outras que estavam menos preparadas.

Fato é que temos um novo patamar de serviço”, afirma Marcelo Ikaro, gerente da consultoria de negócios Peers Consulting, ao listar três acertos e três erros mais comuns cometidos pelas empresas neste ano.

Entre os acertos, o executivo destaca: Abertura de canais diretos com o consumidor, via e-commerce. Até então, muitas empresas terceirizavam suas vendas online, mas decidiram cortar a barreira do intermediário.

• **Mudança nos estoques:** desenvolvimento do modelo “ship from store” que transforma cada loja em um pequeno centro de distribuição



Um dos erros crassos é a demora na tomada de decisão em ir para o digital.

• **Organização de novos canais de venda:** comercialização via whatsapp e aplicativo das marcas, além de vendedores que passaram a comercializar diretamente para familiares e conhecidos. A força de venda cresceu durante a pandemia.

E os erros mais comuns:

• **Demora na tomada de decisão em ir para o digital:** muitas empresas levaram semanas para entender que a venda online era um movimento impossível de não se aderir.

• **Esquecer da loja física:** marcas que não usaram o ponto-de-venda como retirada de produtos por parte dos

consumidores perderam uma grande chance de estreitar elo com eles.

• **Não entender que um novo padrão de consumo se formou:** pessoas que não estavam habituadas a fazer compras pela internet tiveram que aderir às plataformas.

Fonte e mais informações: (https://peers.com.br/).

Wanderson Leite (*)

Construtechs crescem em meio à pandemia e são a aposta da construção civil

O ano de 2020 será lembrado para sempre como aquele em que mais ficamos em casa

Com as regras de distanciamento social impostas pela pandemia, nenhum outro lugar no mundo parecia mais seguro do que o nosso próprio lar. Assim, aquelas tão sonhadas - e tantas vezes adiadas - reformas, tiveram que, finalmente, sair do papel. O resultado é que o setor cresceu tanto que está até faltando matéria prima. Mas, nem tudo foi assim tão simples para quem atua nesse mercado.

Com a quarentena, o setor que estava acostumado a receber e atender o cliente no balcão, precisou mudar as estratégias. E foi assim que as construtechs e prop-techs, empresas de tecnologia direcionadas para os setores de construção civil e imobiliária, tiveram sua vez. Segundo dados divulgados pelo Mapa das Construtechs e PropTechs 2020, da Terracotta Ventures, essas startups já cresceram 23% em relação a 2019.

Justificativas para o feito, não faltam. Passado o susto inicial e as incertezas trazidas pelo surto da Covid-19, as empresas do setor entenderam que é nas crises que nascem as oportunidades. A tecnologia foi determinante para continuar atendendo a um cliente apressado, exigente e com uma série de restrições de segurança.

Foi então que as construtechs encontraram o caminho propício para apresentar suas soluções que, embora já existisse há algum tempo, ainda sofriam com a resistência de muitas empresas tradicionais do setor. Nesse contexto, duas tecnologias ganharam ainda mais notoriedade: as de sistemas construtivos e as de análises de dados. Os sistemas construtivos garantiram mais agilidade, segurança e um viés ecológico à construção.

Elas demonstram que tempo é o recurso mais precioso do cliente, por isso, buscam a otimização dos processos e a redução de desperdícios, promovendo uma obra muito mais

eficiente. Já as de análise de dados, atuam na geração de informações para a indústria, o comércio, o canteiro de obras e até para o consumidor final.

De posse dessas informações, a tomada de decisões se torna muito mais assertiva, rápida e precisa. Com tecnologias como o Big Data, por exemplo, é possível antecipar as demandas, melhorar os planejamentos, a logística e até o relacionamento entre o lojista e o cliente, por exemplo, que entende melhor os padrões de compra.

O melhor de tudo é que, no fim, quem sai ganhando é o consumidor, que vê muito mais respeito ao seu tempo e ao seu dinheiro. Como consequência, todo o mercado se beneficia da utilização de tecnologias para aumentar os níveis de satisfação do cliente e melhorar a sua experiência de compra - que muitas vezes ainda deixa bastante a desejar no segmento de construção civil.

Em suma, 2020 parece mesmo ter sido um divisor de águas para esse e tantos outros setores que se mostravam resistentes à adoção de novos recursos. Diante da pandemia, as empresas precisaram mudar comportamentos, estar mais abertas à experimentação e, ao que tudo indica, todas sairão muito melhores e mais fortes desse período de turbulência.

Não é à toa que as previsões apontam para um forte crescimento do setor de construção civil - e para as construtechs, obviamente - em 2021. Os problemas de falta de matéria prima em função do fechamento temporário de muitas indústrias deve se resolver logo nos primeiros meses do ano. Depois, quem cultivou conexões e alianças estratégicas com o mercado e com a tecnologia, deve finalmente começar a colher o que plantou em 2020.

O próximo ano será de quem se dedicou a construir pontes. E não estamos falando literalmente.

(*) - Formado em administração de empresas pelo Mackenzie, fundador das empresas ProAtiva, app de treinamentos corporativos digitais, e ASAS VR, startup que leva realidade virtual para as empresas, é CEO da Prospecta Obras (www.prospectaobras.com.br).

Começa na indústria a fabricação de sorvete sustentável

Altas temperaturas no País impulsionam o aumento de consumo em alimentos mais refrescantes, sendo o sorvete o principal. Segundo a ABIS - Associação Brasileira das Indústrias e do Setor de Sorvetes -, os brasileiros estão em sexto lugar entre os que mais consomem o produto e, como houve registros de cidades com mais de 40 °C na primavera, a estimativa é que, no verão, o setor tenha R\$ 13 BI de faturamento anual, de acordo com dados recentes da ABIS, que continue a crescer.

O aumento do consumo se dá em partes devido ao leque de opções, como o açaí, que, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) divulgados em setembro deste ano, é um dos produtos que mais teve aumento no consumo nos últimos dez anos. Entretanto, as novidades não se restringem apenas às saborosas opções, mas também passam por transformações na produção do alimento, considerando que a indústria é o setor que mais consome energia no país.

Mais exigentes, os consumidores estão optando por produtos - e até mesmo sorvetes - fabricados através de processos que preservem o meio ambiente, com redução no uso de energia. “Alinhados a esse anseio, os fabricantes estão buscando meios que reduzam o excesso de consumo de energia, pois, gradativamente, contribui para o esgotamento dos recursos naturais.

Para evitar o desperdício, as indústrias estão utilizando motores elétricos econômicos, com rendimento IR3 (Rendimento Premium) e com o diferencial da carcaça de alumínio, que melhora a dissipação de calor e reduz



Com motores elétricos, o processo de produção reduz o uso de energia e gera mais economia.

o peso do motor para o equipamento”, explica Drauzio Menezes, diretor da Hercules Motores Elétricos (empresa especializada em motores para diversos segmentos).

Com equipamentos modernos e eficientes, cria-se uma nova oportunidade ao empreendedor, que pode oferecer mais opções ao cliente atendendo com a sustentabilidade. “Por isso, há empresas do ramo de sorvetes que substituíram a transmissão mecânica por um sistema eletrônico (motor + inversor), o que deixa o equipamento mais eficiente”, destaca Menezes. Assim, a indústria alimentícia tem apostado em inovações tecnológicas para agilizar a produção de maneira que não degrade o meio ambiente. Fonte e mais informações: (www.herculesmotores.com.br).

Voo Simples: novos ares na aviação

Fábio A. Jacob (*)

O governo anunciou um novo incentivo a um setor fundamental da vida brasileira: o programa Voo Simples, destinado a destravar e estimular a aviação em nosso país.

O programa foi apresentado pelos seus dois principais idealizadores, o Ministério da Infraestrutura e a ANAC - Agência Nacional de Aviação Civil, ambos interessados em melhorar o ambiente da aviação nacional. E o governo tem motivos para tentar revigorar a aviação. Não bastassem as inerentes dificuldades do setor em um país imenso e muito heterogêneo, este ano ainda tivemos a interferência da pandemia do novo Coronavírus.

As medidas necessárias para a redução da circulação de pessoas pegaram em cheio o setor que foi, provavelmente, o mais atingido pela crise. Os voos praticamente cessaram e as empresas da área da aviação tiveram suas atividades praticamente paralisadas, com reflexos enormes para os profissionais da área. Assim, de forma a sinalizar um auxílio à aviação, o programa é lançado após amplos estudos dos setores envolvidos, sobre as medidas que poderiam trazer novamente vida à aeronáutica brasileira.

A amplitude das medidas demonstra a gravidade da situação, mas também indica a importância do setor e a intenção de torná-lo ainda melhor do que estava antes da crise. O programa não se limita a tentar restabelecer as condições anteriores, mas mudar as regras e marcos regulatórios da aviação em geral. Gerar um novo ambiente.

Os principais objetivos do programa Voo Simples já destacam a grandeza das intenções: melhoria da satisfação e da qualidade dos serviços prestados, redução de custos, fomento à entrada de novos agentes, aumento da segurança jurídica e transparência na regulação, estímulo à indústria aeronáutica nacional e redução da assimetria no setor.

Dentre as 52 medidas lançadas, muitas ainda estão em estudos e dependentes de consulta pública, aberta pela ANAC, para a definição de prazos e parâmetros definitivos, como no caso da validade das habilitações dos tripulantes. Hoje, essa validade é anual e requer que as empresas, e mesmo os autônomos, refaçam diversas provas, simuladores e testes, todo ano, para se manterem alinhados com a legislação, o que gera custos e tempo não produtivo.

Neste caso, como feito em outros países, há a proposta de que a habilitação possa ser permanente, desde que o certificado médico e alguns testes de proficiência sejam realizados periodicamente. Outras medidas visam facilitar a operação de pequenas empresas, o que propicia o desenvolvimento da aviação também longe dos grandes centros, aumentando a capilaridade da economia e a redução das enormes diferenças regionais.

Nesse sentido, regras mais flexíveis para empresas menores teriam grande impacto.

Ainda, a facilitação da operação remota para a aviação aeroagrícola e um marco regulatório para a aviação anfíbia, este último hoje inexistente,

mas que seria extremamente útil no Norte do país, onde faltam aeródromos, mas abundam rios e lagos. A simplificação dos processos para autorização de fabricação, importação e registro de aeronaves poderá agilizar e reduzir os custos das empresas do ramo que hoje se sentem presas a burocracias intermináveis.

Ou seja, o programa Voo Simples é ambicioso, mas necessário e, se bem conduzido, poderá trazer novamente a aviação para os caminhos do crescimento. O mais importante é o movimento, a iniciativa do governo brasileiro em, reconhecendo à importância do setor, agir quando há necessidade.

Não há como desenvolver um país como o Brasil, com sua dimensão, sem a devida infraestrutura aeronáutica, de meios e pessoas, e de aeronaves para transportar riquezas, negócios, turistas, para uso na agricultura, no salvamento e, porque não, com as aeronaves anfíbias, que podem ajudar decisivamente no combate a incêndios florestais, utilização da qual ainda carecem, e tanto.

Pela amplitude do programa, há que se esperar resultados expressivos na flexibilização, simplificação e estímulo às atividades. E isso é importante, pois os profissionais da aviação e o Brasil não podem esperar, mas em cada medida adotada deve ser levada em conta a segurança, pois não custa lembrar que na aviação essa é a prioridade número um.

(*) - É Coronel Aviador da reserva da Força Aérea Brasileira, coordenador e professor da Academia de Ciências Aeronáuticas Positivo (ACAP) da Universidade Positivo.

NEC LATIN AMERICA S.A.
CNPJ/MF 49.074.412/0001-65 - NIRE 35.300.091.604
Ata da Assembleia Geral Extraordinária Realizada em 26/10/2020
Data/Hora/Local: 26/10/2020, às 9hs, na sede da NEC Latin America S.A., São Paulo/SP. Mesa: Presidente: Yasushi Tanabe, Secretário: Roberto Felipe Klos. Convocação: Dispensada. Presença: Totalidade. Deliberações Aprovadas por Unanidade: (A) alteração do endereço da sede social da Companhia, de NIRE 35300091604, CNPJ/MF 49.074.412/0001-65, da Avenida Angélica, nº 2197, 7º ao 11º andar, Consolação, São Paulo/SP, CEP 01.227-200, para Avenida Francisco Matarazzo, nº 1.350, Torre II, 5º andar, conjuntos B501 e B502, Água Branca, São Paulo/SP, CEP 05001-100. (B) em consequência do disposto acima, modificar o artigo 2º do Estatuto Social da Companhia, que passará a redigir-se como segue. Artigo: 2º - A Sociedade terá sede e domicílio em São Paulo/SP, na Avenida Francisco Matarazzo, nº 1.350, Torre II, 5º andar, conjuntos B501 e B502, Água Branca, CEP 05001-100. Leitura da ata: A Ata foi lida, aprovada e assinada pelos presentes no livro social aplicável. Acionistas presentes: NEC Corporation, representada por procuração Yasushi Tanabe e Yasushi Tanabe. SP, 26/10/2020. Roberto Felipe Klos - Secretário. JUCESP nº 489.582/20-5 em 19/11/2020. Gisela Simiema Ceschin - Secretária Geral.

Itapeva Desenvolvimento Imobiliário S.A.
CNPJ/MF nº 05.619.906/0001-02 - NIRE 35.300.195.680
Edital de Convocação
Ficam convocados os Senhores Acionistas para realização da Assembleia Geral Extraordinária a ser realizada, no dia 21 de dezembro de 2020 em primeira convocação às 11:00 horas ou segunda convocação às 11:30 horas, na Rua dos Pinheiros, nº 1.060, 5º andar, conjunto 51, nesta capital para apreciar e deliberar sobre a seguinte Ordem do Dia: a) Examinar e deliberar sobre a proposta do novo valor de aluguel proposto pela locatária FGV; b) Deliberar sobre outros assuntos de interesse geral, se necessário. Lembros aos Srs. Acionistas que o quórum para deliberação em primeira convocação é de 88% do capital social com direito a voto e de maioria absoluta dos presentes em segunda convocação, de acordo com o estatuto social vigente. Assim, a presença de todos é importante, podendo o acionista que não queira comparecer, outorgar procuração a outro acionista ou a advogado, devendo o instrumento ser apresentado à mesa da assembleia pelo outorgado.
São Paulo, 11 de dezembro de 2020. A Diretoria.