

OPINIÃO

# Aprendizado constante: a habilidade mais importante de um profissional

Jorge Santos Carneiro (\*)

*A pandemia acelerou o ritmo das coisas e avançamos pelo menos duas décadas nesses últimos meses.*

Mas a verdade é que esse tem sido o curso natural na economia atual. A velocidade da inovação está maior do que nunca. Para se ter uma ideia, segundo a IBM, 90% dos dados do mundo foram produzidos nos últimos 10 anos. E o ritmo continua veloz: de acordo com o IDC, o volume de dados dobra a cada dois anos, o que nos traz muitas oportunidades. Mas como detectar essas possibilidades e estar preparado para aproveitá-las em um mundo que está em constante mudança?

Um ponto importante é compreendermos que buscar o conhecimento será a única maneira das pessoas se manterem ativas e se reinventarem. Na Era Digital, as inovações são superadas rapidamente. O que é relevante hoje, pode estar ultrapassado amanhã. Faz parte do jogo. Uma pesquisa do Programa Internacional de Avaliação dos Estudantes (PISA), apontou que aproximadamente 40% das ocupações descritas como 'empregos dos sonhos', por jovens de 15 anos, possivelmente serão automatizadas nos próximos 10 a 15 anos.

Outro estudo da McKinsey indica que até 2030, até 40% dos trabalhadores, em países desenvolvidos, podem precisar mudar de ocupação ou atualizar as suas habilidades. A boa notícia é que muitas outras profissões serão criadas - fora as muitas que vimos despontar na última década, como por exemplo: analista de mídias sociais, profissionais de SEO, especialista em cibersegurança, entre outros. O Fórum Econômico Mundial identifica que a tecnologia está presente nas principais oportunidades de novas ocupações profissionais. Mas não só elas.

Um aspecto que se destaca é o fator humano e social, principalmente na necessidade de relacionamento interpessoal, produção de conteúdo, habilidade para interpretação e atendimento. O fator-chave nesse cenário é reaprender a aprender. Buscar o aprendizado contínuo engloba estar aberto ao novo o tempo todo. Conhecimento nunca é demais, e não atualizá-lo nos mantém estagnados ao que aprendemos. Lembra que o mundo está mudando rapidamente e ninguém quer ficar no mesmo lugar para sempre, não é mesmo?

Para isso, primeiro, precisamos aceitar que a mudança é uma constante. Assim eliminamos um pouco daquele medo natural que temos do inesperado. Outro passo é entendermos que aprender instiga

a nossa curiosidade e ajuda a mudar a forma como encaramos o mundo. O processo de aprendizagem deve nos acompanhar ao longo da vida e não ter um determinado período para acontecer. Ele pode ser amplo, diversificado e desconectado da sala de aula. Os cursos tradicionais são relevantes porque muitas vezes aprendemos mais na troca com os colegas de turma do que com o conteúdo.

Ainda mais hoje, em que a interação foi potencializada pelos canais digitais e a troca de experiências não fica restrita ao horário da aula. Você se interessa por novas ideias e descarta conceitos obsoletos, é um ciclo. Ao encarar o cotidiano com essa nova percepção, aprender torna-se mais natural e um exercício que passa a fazer parte das relações interpessoais. Aprendemos com os nossos colegas de trabalho, fornecedores, clientes, amigos e familiares.

Todos são capazes de nos ensinar e nenhum conhecimento é em vão. Porém, em tempos de canais digitais, o aprender também exigirá uma curadoria de valor para selecionar conteúdo relevante em meio à imensidão de informação sem embasamento ou pouco objetiva disponível. O caminho é buscar fontes confiáveis - seja um profissional com uma trajetória reconhecida ou um especialista com experiência comprovada em determinado assunto.

Segundo o matemático e filósofo francês Blaise Pascal, o aumento do conhecimento é como uma esfera dilatando-se: quanto maior a nossa compreensão, maior o nosso contato com o desconhecido. Ou seja, quanto mais sabemos, mais nos damos conta de quanto ainda há para aprender. E, em um mundo que se transforma tão rapidamente, isso pode ser assustador ou estimulante. Eu escolho a segunda opção.

Ao longo da minha carreira como executivo e empreendedor, busco aprender o tempo todo e sempre fico feliz quando tenho a oportunidade de estar em contato com o novo e de me reinventar. O meu conhecimento veio de diversas fontes - livros, cursos, viagens -, mas principalmente de quem está comigo no dia a dia, dividindo experiências e fazendo o diferente.

Estar disposto a mudar a minha forma de pensar quantas vezes for necessário foi o jeito que encontrei para trilhar a minha trajetória nos negócios e na vida pessoal. Se tudo muda muito rápido e o tempo todo, ser capaz de aprender e se reinventar é mais do que diferencial competitivo, é a única forma de se manter relevante.

(\*) - É presidente da ao².

# Cresce demanda por profissionais de tecnologia em outros setores, mostra estudo setorial

Corrida para aumentar a competitividade, adaptação a marcos regulatórios e explosão do e-commerce explicam a alta

Depois de quatro anos de estabilidade, o número de profissionais de tecnologia que atuam em empresas que não têm como foco produtos ou serviços de tecnologia, chamados In House, voltou a crescer no Brasil. O movimento foi captado pelo Tech Report 2020 - estudo realizado pelo Observatório da Associação Catarinense de Tecnologia (ACATE) e pela Neoway, com apoio da Finep - e reflete um maior investimento do setor produtivo na digitalização de processos. De acordo com o documento, enquanto que entre 2014 e 2017 esse grupo era composto por algo em torno de 310 mil profissionais em todo o país, em 2018 saltou para 365 mil - alta de 17%. É um panorama que segue impulsionado até pela atual crise econômica causada pela pandemia do Coronavírus.

"A transformação digital tem papel fundamental no desenvolvimento da economia. Ela beneficia e estimula a expansão da conectividade e se torna uma facilitadora das empresas. Movimento negócios, gera meios para a redução de custos, maximiza receitas e contribui para o desenvolvimento de novos projetos. Inseridos nesse contexto, profissionais ligados à área de tecnologia estão se estabelecendo cada vez mais nas instituições e em todos os setores da economia", observa Iomani Engelmann, presidente da ACATE.

Só para se ter uma ideia da dimensão dessa corrida, em 2019, a Supero Tecnologia - empresa que atua há 17 anos com um portfólio de produtos e serviços que inclui alocação de profissionais especializados para auxiliar empresas no processo de digitalização - registrou alta de 45%, em relação a 2018, no número de pessoal alocado em clientes cuja atividade fim não está relacionada à tecnologia. As projeções para 2020, segundo o gerente comercial da empresa Adriano Kasburg, indicavam uma nova alta, em torno de 20%:

"Numa crise, seja ela econômica ou pandêmica como a que estamos passando, as empresas precisam fundamentalmente preservar caixa, priorizando investimentos na transformação digital para criar valor para o cliente final. Independentemente do segmento, em maior ou menor intensidade elas precisam se adaptar, rever processos, investir em Business Intelligence e Data Science para tomar decisões mais assertivas para vender numa realidade em que cada vez menos as pessoas sairão de casa".



Foto de fauuxels no Pexels

## Pix e Open Banking impulsionam contratações

Um exemplo é o grupo HR Restaurante, que usa as soluções da WK Sistemas, empresa referência em softwares de gestão empresarial (ERP), e percebeu uma melhora na agilidade dos processos, mais controle das informações, aumento de produtividade e diminuição de gastos com papel. Hoje, o ERP é usado nas três frentes de negócios do grupo (uma rede de restaurantes, uma distribuidora e uma fazenda). José Alves, Gerente de TI do grupo, acredita que digitalizar as empresas foi fundamental para ter uma visão mais completa e precisa do negócio. "A utilização do sistema trouxe para a empresa, de imediato, uma visão mais detalhada e apurada das informações para a tomada de decisões, além de diminuir significativamente os controles paralelos. Todos os dados estão integrados, o que significa muito mais rapidez e assertividade nos processos", comenta.

De acordo com Kasburg, este crescimento também vem sendo acelerado por questões regulatórias, que têm exigido maior investimento em digitalização dos setores financeiro e de energia, por exemplo. O primeiro, em razão da implementação do Pix (novo sistema de pagamento digital do Banco Central) e do Open Banking (plataforma que promete mudar a forma como o mercado financeiro funciona). O segundo porque está passando por um processo de mudança na forma como capta e vende energia.

"Qualquer empresa que queira se manter no mercado precisa investir em tecnologias que aproximem a marca dos clientes, sejam eles B2B ou B2C. Isso se

faz entendendo o nível de maturidade tecnológica existente na organização e criando um mapa de transformação digital adaptado à estratégia de negócio", explica o gerente comercial da Supero.

## Locar, em vez de contratar, agiliza digitalização

Nesse contexto, muitas empresas optam por contratar serviços de alocação de profissionais especializados para realizar essas atividades, em vez de investir em departamentos próprios de TI, por razões que vão desde a maior agilidade na execução do projeto, já que há aporte de expertise tecnológica imediata, sem curva de aprendizagem; a gestão das pessoas e dos projetos, que normalmente são pontos sensíveis, ficam sob responsabilidade da empresa prestadora do serviço; e ao não precisar arcar com a folha de pagamento de profissionais com alto valor de mercado, caem os custos.

"Temos uma metodologia de recrutamento desenvolvida para selecionar o mais rápido possível o profissional mais adequado para cada projeto, por meio de triagem qualificada, entrevista por competência, prova e entrevista técnica", explica Bárbara Daniel Vieira, coordenadora de Desenvolvimento Humano Organizacional (DHO) da Supero.

Segundo o Tech Report da ACATE, os profissionais que compõem o grupo de especialistas em tecnologia considerados pelo estudo exercem as funções de diretores de serviços de informática, analistas de sistemas computacionais, gerentes de tecnologia da informação, técnicos em programação, engenheiros em computação, técnicos em operação e monitoração de computadores e especialistas em informática.



## News @TI

ricardosouza@netjen.com.br

### Universidade americana oferece mestrados 100% online para brasileiros

@ Estudar em uma universidade americana totalmente a distância e ter um diploma internacional, que também seja válido em território brasileiro - essa ambição de diversos profissionais, e verdadeiro sonho de formação para muitos, tornou-se mais fácil e acessível, graças à iniciativa da MUST University, uma universidade americana de alcance internacional e voltada especialmente para brasileiros. Localizada na cidade de Boca Raton, sul da Flórida, nos Estados Unidos, a MUST University lança mais um programa de mestrado internacional, 100% online: de Administração. A universidade americana, licenciada pela Comissão de Educação Independente (CIE) do Departamento de Educação da Flórida, é a única escola de ensino superior que oferece mestrado internacional, integralmente a distância, voltado para os brasileiros (<https://mustedu.com>).

### AeC tem 400 vagas abertas em São Paulo

@ A AeC, empresa de contact center, está com 400 vagas abertas para a unidade Chácara Santo Antônio, na capital paulista. Todas as oportunidades são para atendentes. As contratações irão até o final deste mês de janeiro. Para participar da seleção é preciso ter mais de 18 anos e ter concluído o Ensino Médio. Os interessados devem se cadastrar no site <https://queroser.aec.com.br>. A primeira etapa do recrutamento é realizada pela internet. Além de remuneração compatível com o mercado, os contratados terão direito a vale-transporte, vale-refeição, plano de saúde e plano odontológico.

### Transformação digital no mercado imobiliário

@ A compra de um imóvel é uma das decisões mais importantes na vida de uma pessoa, seja para morar ou para fazer um investimento. Nesse sentido, a tecnologia tem sido cada vez mais utilizada para entregar uma melhor experiência na jornada de compra, transformando a maneira como as pessoas interagem e têm acesso às informações sobre o imóvel. O tour virtual 360° da Banib (<https://www.banib.com>) permite que as construtoras e incorporadoras criem o projeto de tour virtual do seu empreendimento e o disponibilizem aos seus clientes no seu site e também para os corretores, através do aplicativo do Vimob (<https://www.mega.com.br/vimob/>). Além do tour virtual, o corretor tem à sua disposição tabelas de vendas atualizadas, índices de disponibilidade das unidades/lotes, fotos e documentos do empreendimento. Já a DocuSign (<https://www.docusign.com.br/>), inovação também integrada ao Vimob, viabiliza que o contrato seja enviado para o cliente via e-mail para assinatura, evitando assim a necessidade de deslocar-se até a empresa.

### Chery e Huawei firmam parceria para desenvolver carros inteligentes

@ A Chery e a Huawei anunciaram um acordo de cooperação para soluções nas áreas de computação em nuvem, big data e soluções para carros inteligentes. Com a parceria, as empresas vão unir forças para desenvolver as áreas de arquitetura elétrica e eletrônica de carros inteligentes, conexão inteligente, cockpit inteligente, computação a bordo, direção autônoma, energia inteligente e Intelligent Vehicle Cloud Services (IVCS). Em conjunto, vão explorar ainda os cenários e possibilidades de aplicações inovadoras, desenvolvendo tecnologias de 5G e V2X (veículo para tudo), que permite a comunicação do carro com tudo o que está ao seu redor.

# Produção agropecuária de 2020 alcança R\$ 871 bilhões

O Valor Bruto da Produção Agropecuária (VBP) de 2020 alcançou R\$ 871,3 bilhões, tornando-se o maior da série histórica desde 1989. O crescimento real foi de 17%. O segundo melhor resultado ocorreu em 2015, com R\$ 759,6 bilhões

Os dados já incluem as estatísticas de dezembro do ano passado. As lavouras tiveram faturamento de R\$ 580,5 bilhões, alta de 22,2%, e a pecuária, de R\$ 290,8 bilhões, incremento de 7,9%. Os produtos que mais contribuíram para o resultado foram o milho, com crescimento real de 26,2%, a soja, com 42,8%, a carne bovina, com 15,6%, e a carne suína, com 23,7%.

O faturamento da soja, do milho e da carne bovina foi de R\$ 243,7 bilhões, R\$ 99,5 bilhões e R\$ 126,3 bilhões, respectivamente. Destaca-se ainda a contribuição positiva da produção de ovos em 2020. Segundo a pasta, as variáveis determinantes para os resultados estão



Entre os produtos que mais contribuíram para o resultado está o milho, com crescimento real de 26,2%.

relacionadas aos preços dos produtos no mercado interno, às exportações favoráveis para grãos e carnes e à produção da safra de 2020.

As primeiras estimativas para 2021 indicam cresci-

mento do VBP de 10,1% (R\$ 959 bilhões). Os principais destaques são arroz (17,3%), batata inglesa (22,1%), cacau (14,7%), mandioca (10,9%), milho (17,7%) e soja (24,4%). Há ainda boas expectativas para

a pecuária, em especial bovinos, suínos, frangos e leite. O ranking dos principais produtos em 2021 aponta para a soja, o milho, café e algodão, responsáveis por 82,6% do faturamento esperado para as lavouras.

Na pecuária, bovinos, frangos e leite devem liderar os resultados do VBP, com participação de 85,9% no faturamento. A lista dos estados campeões na agropecuária deve permanecer com Mato Grosso, Paraná, São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul. O Valor Bruto da Produção Agropecuária mostra a evolução do desempenho das lavouras e da pecuária ao longo do ano e corresponde ao faturamento bruto dentro do estabelecimento (ABR).

## Inflação de 6,22% para as famílias mais pobres

A taxa de inflação para as famílias de renda mensal mais baixa - menor que R\$ 1.650,50 - foi de 1,58% em dezembro de 2020. Na faixa que representa as famílias de renda mais alta (com rendimento domiciliar superior a R\$ 16.509,66), a variação foi de 1,05%, com uma diferença de 0,53 ponto percentual entre os dois grupos. No acumulado do ano, enquanto a inflação das famílias de renda mais baixa teve elevação de 6,22%, o segmento de renda alta registrou taxa menor: 2,74%.

Os dados constam do Indicador Ipea de Inflação por Faixa de Renda referente a dezembro, divulgado pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea). "Embora tenha se mantido em dezembro o padrão inflacionário presente nos últimos meses, caracterizado pela aceleração dos preços dos alimentos no domicílio, o reajuste da energia elétrica e a alta nos preços dos serviços livres se revelaram focos de pressão adicionais no orçamento das famílias", informou o Ipea (ABR).

## CFM: vacina possibilita redução do número de casos de Covid-19

O Conselho Federal de Medicina (CFM) divulgou uma nota na qual, além de se manifestar favorável à vacinação contra a Covid-19, "clama às autoridades a adoção de uma ampla campanha de vacinação", que permitirá ao país "lograr êxito em sua cruzada" contra a pandemia.

A manifestação se dá após a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) ter dado o aval positivo em relação à segurança e à eficácia dos imunizantes. De acordo com o CFM, "os resultados divulgados apontam taxas de eficácia que tornam possível a redução do número de casos da Covid-19 de maneira geral e, em particular, em relação às formas graves da doença", informou por meio de nota.

"A imunização de gran-



Conselho pede ao governo uma campanha ampla de vacinação.

de parcela da população é fundamental para que haja redução significativa da circulação do vírus e, conseqüentemente, da transmissão. Assim, espera-se controlar o avanço da pandemia e permitir a retomada plena das atividades econômicas e das relações em sociedade, tão logo grande parte da população esteja vacinada", complementa o conselho.

O CFM ressaltou ser necessário respeitar as decisões tomadas pela Anvisa no que se refere à aprovação emergencial ou definitiva das vacinas, e com relação à transparência nos processos decisórios, bem como de monitoramento e fiscalização no período pós-vacinação. Pede, ainda, a valorização do Programa Nacional de Imunização (ABR).

## Banco ou Fintechs: o que é melhor para as PMEs

José Santana Júnior (\*)

Para alguns empreendedores, solicitar um cartão de crédito/débito ou pedir um empréstimo é perder um tempo precioso

Para romper este paradigma existem as fintechs. São empresas inovadoras que se utilizam dos recursos tecnológicos para aprimorar os serviços financeiros a fim de proporcionar uma experiência melhor para os clientes. Um exemplo que a maioria conhece é o Nubank. Por meio de um aplicativo você consegue abrir sua conta, solicitar um cartão de crédito, fazer empréstimo, enfim, diversas transações financeiras podem ser realizadas com apenas alguns cliques no seu celular.

Entre os benefícios de uma fintech estão os serviços que os bancos tradicionais disponibilizam, porém com processos automatizados. Isso significa que as empresas enfrentam uma menor burocracia na hora de emitir boleto, controlar contas etc. Além disso, com o uso da tecnologia, uma fintech proporciona uma experiência diferenciada aos clientes que precisam de serviços financeiros. Por ser um ambiente totalmente digital é possível ter mais agilidade e produtividade no seu dia a dia, sem precisar ir até uma agência física.

A cereja do bolo é que elas não cobram muitas das taxas que os bancos tradicionais cobram, como taxa de TED e cartão de crédito sem anuidade, por exemplo. As fintechs têm desenvolvido um papel fundamental no mercado brasileiro, simplificam os serviços, diminuem a carga burocrática e estimulam os empreendedores a abrirem o seu negócio, podendo focar no que realmente importa para o seu negócio. Mas os bancos fazem a diferença dependendo da complexidade do serviço financeiro.

Talvez as fintechs não consigam entregar da mesma forma que um banco tradicional ou ainda não ofereçam o serviço demandado pelo cliente. Os bancos têm uma gama de serviços e uma experiência enorme em determinadas áreas. Eles tendem a cobrar

mais caro por determinados serviços, por outro lado tem envergadura para oferecer serviços bem mais complexos aos clientes. A diferença entre fintech e bancos digitais é a solução para o cliente.

Uma fintech oferece soluções financeiras com o uso da tecnologia. O banco digital tem o mesmo propósito, é um serviço bancário que funciona digitalmente e que não possui atendimento físico, portanto é um tipo de fintech, uma categoria. Para uma fintech é natural que a cultura seja moldada a esses novos tempos digitais. Para os bancos tradicionais muitas vezes é mais fácil criar um banco digital para separar das operações tradicionais.

Assim é possível construir a cultura do zero, semelhante ao que as fintechs fazem e utilizando toda a experiência obtida ao longo dos anos. Em um futuro muito próximo as fintechs e os bancos tradicionais certamente vão se encontrar, um novo formato de serviços financeiros surgirá com os melhores benefícios desses dois mundos. Por enquanto, o empreendedor precisa avaliar a complexidade das suas operações financeiras e escolher qual dos dois sistemas melhor o atende.

Para empresas menores, sem muita complexidade e sem demanda de serviços financeiros sofisticados as fintechs ou Bancos Digitais podem ser uma alternativa muito interessante, mais fáceis de utilizar e com menores custos. Para empresas maiores, com necessidade de serviços financeiros sofisticados, talvez seja melhor os bancos tradicionais. Mas ainda assim vale a pena pesquisar entre os bancos e negociar bem as taxas cobradas.

Fique de olho porque em breve teremos mais um aliado no mundo dos serviços financeiros: o Open Banking. O Banco Central do Brasil prevê implementar o Open Banking em fases, durante o ano de 2021. Com o Open Banking os bancos poderão acessar informações dos clientes em outras instituições e oferecer produtos melhores e mais baratos, aumentando a competição.

(\*) - É Co-Fundador da Razonet Contabilidade Digital e Diretor de Administração Finanças e Relações com Investidores da Irani Papel e Embalagem S.A.



### A - Calendário de Obrigações

O Brasil tem uma legislação tributária complexa, que prevê o cumprimento de diversas obrigações ao longo do ano. Para simplificar a rotina de empreendedores e profissionais da área contábil, a ao<sup>3</sup>, uma marca que potencializa negócios de micro, pequenas e médias empresas e escritórios de contabilidade, preparou um calendário exclusivo com todas as obrigações fiscais e tributárias previstas para 2021. Desenvolvido pela IOB, marca da ao<sup>3</sup> com mais 50 anos de mercado e referência em conteúdos e produtos nas áreas contábil, tributária e trabalhista, o calendário é um guia que traz todas as obrigações divididas por mês com a indicação de recorrência e prazos de início e término de cada entrega. O calendário é gratuito e está disponível no link (<https://bit.ly/3smKMHW>).

### B - Soluções de Crédito

A Empresta, uma das mais respeitadas empresas do mercado financeiro com foco em soluções de crédito, inaugura mais uma loja, desta vez na cidade mineira de Nova Serrana. A Empresta, que já conta com mais de 90 lojas no Brasil, entre unidades próprias e franquias, dá continuidade ao seu projeto de expansão com a inauguração dessa unidade. Entre os diferentes produtos de crédito para a população, os mais procurados são os empréstimos com margem livre, refinanciamento, portabilidade e cartões consignados, direcionados para aposentados, pensionistas do INSS e servidores públicos. Há 25 anos no mercado financeiro, está presente em dez estados e no Distrito Federal, e já atendeu mais de 900 mil clientes. Saiba mais: (<https://empresta.com.br/>).

### C - Fuzis Calibre 5.56

A empresa brasileira Taurus, uma das maiores fabricantes de armas do mundo, venceu o processo licitatório internacional e fornecerá 12.412 fuzis automáticos calibre 5.56, modelo T4, ao Exército das Filipinas. A entrega está prevista para o primeiro semestre de 2021. O fuzil T4 foi aprovado em todas as etapas da licitação internacional. Além de ter vencido a fase de definição da melhor proposta econômica, foi plenamente aprovado nos rígidos e exaustivos testes de resistência e qualidade, definidos pelo protocolo de avaliação do Exército Filipino, um dos mais exigentes do mundo. Esse fornecimento estabelece um cenário promissor para a Taurus, pois credencia a empresa junto ao imenso mercado asiático, permitindo novos e significativos negócios. Saiba mais em: (<https://taurusarmas.com.br/>).

### D - Apaixonados por Motos

A icônica fabricante de motocicletas Harley-Davidson confirmou sua participação no Salão Duas Rodas 2021, que acontece entre 16 a 21 de novembro, na São Paulo Expo. A Harley-Davidson é a primeira grande fabricante de motos a assinar contrato e garantir presença na próxima edição do Salão Duas Rodas. Organizado pela Reed Exhibitions, é o maior evento do segmento de motociclismo da América Latina - e um dos três maiores do mundo. Tradicionalmente, o evento reúne as principais montadoras e fabricantes de acessórios e equipamentos. Na última edição, a mostra contou com cerca de 400 expositores e atraiu mais de 230 mil apaixonados por duas rodas. Outras informações: ([www.salaoduasrodas.com.br](http://www.salaoduasrodas.com.br)).

### E - Testes de Covid-19

O maior laboratório para detecção da Covid-19 disponível em um aeroporto no mundo, instalado pelo CR Diagnósticos no Terminal 3 do Aeroporto Internacional de São Paulo, em Guarulhos, já entrou em funcionamento, com capacidade de realização de 150 mil testes mensais e entrega de resultados em, no máximo, 4 horas, em dois idiomas (português e inglês). Localizado onde estão concentradas as operações internacionais, o laboratório dispõe de 14 guichês de atendimentos, espalhados em um espaço de 265 m<sup>2</sup>, com funcionamento ininterrupto (24 horas nos sete dias da semana). Para realizar o exame, os viajantes só precisam apresentar no local um documento de identificação com foto (RH, CHN ou passaporte). O valor para a realização do teste PT-PCR é de 350 reais.

### F - Reuniões Online

A TeamViewer, fornecedora líder global de soluções rápidas e seguras de conectividade remota, anunciou a integração de uma nova versão aprimorada e gratuita do TeamViewer Meeting ao TeamViewer. A novidade permite realizar reuniões online com apenas um clique, diretamente dentro do aplicativo TeamViewer, seja no desktop ou dispositivo móvel. Chamado anteriormente de Blizz, agrega novas funcionalidades à família de produtos, trazendo os benefícios de uma videoconferência moderna e de uma solução para reuniões online aos usuários, que agora podem contar com os elevados padrões de segurança e criptografia pelos quais a empresa é conhecida mundialmente e que fazem parte do seu DNA. Outras informações: ([www.teamviewer.com/pt-br](http://www.teamviewer.com/pt-br)).

### G - Consultoria Gratuita

Um dos objetivos do Biopark é oferecer um ambiente onde empresas encontrem condições e orientação para crescer e se desenvolver. A

partir disso, mais uma iniciativa está sendo lançada, o Conexão Biopark, um programa de consultoria empresarial gratuita com o objetivo de trazer soluções para problemas ou desafios enfrentados por empresários e gestores. Está atrelado ao curso de graduação em Administração do Biopark Educação, e vai trabalhar quatro grandes eixos: Organização Empresarial, Administração de Estoques, Planejamento Estratégico Ágil com OKR e Planejamento de Marketing. Entre os assuntos abordados estão desde ferramentas de gestão e organização de processos até definição de estratégia de posicionamento de mercado e canais de comunicação para empresas. Inscrição e mais informações: (<https://bit.ly/conexaoebp>).

### H - Atacado da Construção

A Saint-Gobain Distribuição Brasil, divisão de varejo do Grupo Saint-Gobain e controladora das bandeiras Telhanorte e Tumelero, amplia sua atuação e investe no modelo de atacado da construção. A primeira das três unidades da bandeira OBRA JÁ! previstas para o próximo biênio será inaugurada em Campinas. A nova bandeira terá como principal foco profissionais como pedreiros, eletricitas, pintores, além de construtoras, empreiteiros, empresas em geral e consumidores finais, com uma gama carregada de produtos e soluções, priorizando rapidez, preço e volume, um parceiro para toda a obra. A bandeira OBRA JÁ! oferecerá uma série de serviços e vantagens, como crédito facilitado, preços por unidade e por volume, além de uma elevada quantidade de mercadorias e em breve e-commerce independente e programa de relacionamento com o cliente.

### I - Soluções Digitais

Fundada há pouco mais de dois anos, a b8one - laboratório de soluções digitais especializado em e-commerce - já é uma das empresas do segmento de TI que mais cresce no país, com ritmo típico do ecossistema de startups. Tanto em termos de faturamento e equipe quanto em relação à expansão nacional e internacional. Os primeiros clientes vieram da América Latina (Brasil, Argentina, Colômbia e Equador) e, em 2020, a b8one alcançou EUA, Canadá, Espanha, Inglaterra, Itália, Romênia e Austrália. Já atua em onze países com grandes marcas no portfólio, como Ambev, Brastemp, Colgate, Decathlon, Saint Gobain, Toyota, Vivo, Whirlpool, entre outras. A transformação digital das empresas impulsionada pela pandemia contribuiu até certo ponto para a expansão da empresa. Saiba mais em: ([www.b8one.com](http://www.b8one.com)).

### J - Aprendizagem e Memória

O Laboratório de Estudos do Comportamento Humano da UFSCar convida pessoas voluntárias para participar da pesquisa intitulada "Avaliando o estabelecimento e a manutenção de classes de equivalência e da transferência de função em pessoas com e sem depressão". Objetiva avaliar a aprendizagem e memória relacionada a emoções em pessoas com e sem depressão, para verificar possíveis características específicas que possam ampliar os conhecimentos acerca da população com depressão. Podem participar estudantes a partir dos 18 anos, com ou sem sintomas ou diagnóstico de depressão. São previstos dois encontros remotos, o primeiro com duração de cerca de 1h30 e o segundo, 30 dias depois, de 45 minutos. A manifestação de interesse em participar da pesquisa deve ser feita pelo e-mail ([helozapparoli@gmail.com](mailto:helozapparoli@gmail.com)).

## Internacionalização: de pessoas ou empresas?

Ricardo Cerqueira Leite (\*)

*O processo histórico revela que é da essência do ser humano buscar novos horizontes e inovar. Essa afirmação é mais absoluta quando analisada sob o âmbito do empreendedorismo*

No século XV, a geração empreendedora deixou como legado a expansão marítima. Um novo continente foi descoberto; novas rotas foram estabelecidas. No século XVII teve início a revolução industrial e assistimos aos fenômenos da produção em larga escala, bem como a criação da denominada economia de mercado. Os empreendedores da época deram origem às organizações transnacionais, pois a produção em escala demandava adentrar o mercado estrangeiro.

Vivemos agora a intensidade da revolução tecnológica. Identificar uma rotina humana, produtiva ou não, e automatizá-la, satisfazendo-a por meio de um APP, por exemplo, é um mote atual. A pandemia da COVID-19 impôs mudanças profundas nas relações mais relevantes do ser humano. O trabalho passou a ser remoto, as reuniões de negócio passaram a ser remotas, a forma de consumir ganhou novos contornos e, neste contexto, a tecnologia adentrou novo patamar, eliminando ainda mais as fronteiras da distância.

Com essa introdução, quero destacar que o ambiente econômico passou e passa de forma intensa e contínua por um processo acelerado de integração entre os diversos agentes. Em outras palavras: o mundo está muito menor do que era há alguns anos. Produzir na China e vender para os Estados Unidos; produzir nos Estados Unidos e vender para a Europa; produzir no Brasil e vender para a China; desenvolver um software na Índia e comercializá-lo por meio de uma empresa norte-americana; contratar uma empresa de marketing digital no Brasil para alavancar negócios em outros países, são apenas alguns exemplos de atividades que se tornaram corriqueiras.

Cada vez mais o ambiente econômico se desenvolve em um mundo praticamente sem fronteiras. Neste contexto, cabem os questionamentos: como a sua organização tem reagido a esse processo histórico de inovação e busca de novos horizontes? Como sua organização tem se posicionado num mundo cada vez menor? Sua organização consegue captar essas mudanças e aproveitar as oportunidades que despontam num ambiente internacional cada vez mais dinâmico?

No Brasil, o capítulo da internacionalização das empresas tem ganho maior relevo. A liderança empreendedora, independentemente do porte da organização, mais do que nunca percebeu todas essas mudanças e busca identificar os meios para se inserir neste mundo globalizado. A janela de oportunidades se expandiu ainda mais na medida em que temos um câmbio altamente favorável às exportações, sem contar que não existe mais a benesse de juros de dois dígitos para remunerar o capital que permanecia inerte nos bancos. Investir, inovar, expandir, qualificar-se são as opções para o crescimento empresarial.

Por onde começar esse processo de internacionalização? Minha visão: tenho aprendido que as pessoas se internacionalizam antes de suas organizações. O caminho da busca de novos mercados, a busca pela internacionalização das empresas, sem a internacionalização das pessoas que integram ou apoiam essas organizações muito dificilmente ocorrerá ou, se ocorrer, vai se desenvolver em limites abaixo do potencial.

Ora, se a internacionalização é um fato, um caminho já traçado, o que temos feito como indivíduos para de igual forma nos internacionalizarmos e não perdermos o bonde da história? Entendo que falar sobre internacionalização de pessoas, num país em que as prioridades estão atreladas à sobrevivência de tantos indivíduos e famílias, pode até parecer insensível. Porém, num país continental como o Brasil, com mais de 210 milhões de pessoas, há um contingente enorme que pode sim caminhar pela trilha da internacionalização individual e quiçá contribuir para gerar oportunidades aos menos favorecidos.

Conhecer outros idiomas, estudar sobre a história e a cultura de outros países, fazer um curso no exterior, participar de alguma organização internacional, abrir uma conta corrente fora do país, fazer um investimento no exterior, ainda que de pequena monta, constituir uma pessoa jurídica estrangeira como veículo para participações em outras empresas, criar um planejamento sucessório que contenha pessoas jurídicas internacionais, buscar uma segunda cidadania, construir uma história de crédito no país desejado, são exemplos de ações que cada indivíduo pode considerar no seu processo pessoal de internacionalização.

Ao seguir essa trilha, a visão se ampliará, o conjunto de experiências no ambiente externo trará mais segurança para outros passos e um novo leque de oportunidades vai se descortinar. Permitam-me um exemplo pessoal: aos 20 anos de idade, participei de um projeto voluntário com mais de 200 jovens norte-americanos. Muitos disseram que participar desse projeto seria uma perda de tempo e iria atrasar meus estudos, pois foram dois anos dedicados a isso.

Porém, a interação cultural e a minha internacionalização pessoal foram aquisições sem preço para um jovem de 20 anos. Entendi que precisava estudar fora e, depois, o desejo da conquista me impulsionou a superar quaisquer obstáculos e assim conseguir um mestrado em Direito Comercial Internacional numa Universidade renomada nos Estados Unidos. Essas escolhas fizeram toda a diferença na vida pessoal, familiar e profissional. Esses foram os passos iniciais de uma história da internacionalização.

Talvez a pergunta mais cabível não seja o que a organização que você integra tem feito para se internacionalizar, mas sim o que você tem feito para buscar a sua internacionalização pessoal. Cada um tem o seu caminho. O importante é começar no ponto em que você se encontra e dar os passos que você alcança.

(\*) - Mestre em Direito Comercial Internacional, é sócio-fundador da Cerqueira Leite Advogados Assessoria e especialista em Direito Tributário e Direito Empresarial.

# Pesquisa mapeia tendências de gestão para 2021

“A forma como cada um se prepara para as dificuldades é determinante para o êxito quando uma nova onda de desafios surge; afinal, definir estratégia envolve fazer escolhas, e quais são as nossas escolhas para 2021?”

Em 2020, a gestão empresarial enfrentou muitos desafios, que – por um lado – mostraram algumas vulnerabilidades, mas colocaram também de manifesto – por outro lado – um grande terreno de oportunidades para quem soube se preparar, ou mesmo para quem teve um tempo ágil de resposta às transformações geradas pela pandemia. Neste cenário pudemos observar alguns segmentos e até empresas específicas com mais dificuldade de atuar, e outras com mais habilidade de adaptar estratégias, além de agilidade na execução.

A fim de identificar o real cenário e as perspectivas para 2021, a Marken Consulting ouviu 74 líderes de pequenas, médias e grandes empresas nas regiões sul, sudeste e norte. E, como todo mapeamento de oportunidades, a pesquisa identifica algumas tendências. As perspectivas dos gestores para 2021 giram em torno dos seguintes temas: 30% acreditam no aumento das vendas online em seu setor; 45% pretendem ampliar ou desenvolver e-commerce; 64% consideram buscar ou renegociar contrato com fornecedores; 42% não pretendem demitir; 20% pretendem diminuir o tempo de home office; 75% planejam aumentar investimentos em



Nesse cenário, 89% das empresas devem desenvolver novas parcerias de negócio.

treinamentos e 58% pensam em contratar.

Para 12%, venda ou fusão é uma opção, porém, para 50%, a venda da empresa está descartada; só que há outras estratégias em jogo também, tais como busca de empréstimos (provável para 15%), busca de novos sócios (21%), entrada de investidores (22%) e até aquisições, que representa uma alternativa para 26%. “O cenário se mostra propício, por exemplo, para fusões e aquisições, já que – apesar da volatilidade do momento – algumas empresas estão observando oportunidades para a expansão dos negócios, e principalmente as estrangeiras veem o Brasil como excelente oportunidade de investimento neste momento”, explica Letícia Marodin, diretora da Mar-

kenz e líder da pesquisa.

Nesse cenário, 89% das empresas devem desenvolver novas parcerias de negócio. Além disso, 74% pretendem entrar de cabeça no mundo digital, aumentando sua presença nessa seara. Já 71% devem criar novos produtos e serviços, e 58% devem ampliar as operações. Os entrevistados afirmaram que existem grandes obstáculos para a retomada de crescimento. Entre eles estão, segundo 36% dos entrevistados, a dificuldade para obter dados confiáveis e a incerteza para investir.

“Também tem sido um impeditivo a equipe reduzida (para 34%), a incerteza cambial (para 30%), a pouca habilidade dos colaboradores (para 25%) e a carga tributária (para 23%)”, afirma Letícia. No entanto, tudo isso

parece ser superável com a busca de novas parcerias de negócio, como a pesquisa também relata, entre outras estratégias. Viagens de negócio permanecerão muito reduzidas, de acordo com 74% dos entrevistados. Já 70% acreditam que a forma de vendas B2B será reinventada e que a transparência de gestão empresarial será um padrão.

A sustentabilidade está na mira de 64%, que veem que a produção contará com produtos mais amigáveis ao meio ambiente. Enquanto isso, a demanda de compra por produtos nacionais aumentará, segundo 42% dos gestores, uma vez que a cadeia de suprimentos global será reduzida. Para 28%, a maioria da força de trabalho continuará com teletrabalho e, ainda, haverá redução de preços das cadeias de suprimentos para atender menor poder de compra.

“A forma como cada um se prepara para as dificuldades é determinante para o êxito quando uma nova onda de desafios surge; afinal, definir estratégia envolve fazer escolhas, e quais são as nossas escolhas para 2021?”, completa, com uma leve provocação para que pensar em melhores estratégias seja sempre um hábito. Fonte e mais informações: (www.markenz.com.br).

## Conheça sete mitos sobre consumo de energia doméstico

As contas de luz estão cada vez mais caras, e o consumo devido ao isolamento social para muitas residências aumentou pelo maior número de pessoas trabalhando em home office e o retorno das atividades comerciais. Recentemente, a Aneel aprovou para o mês de janeiro estabelecer a bandeira tarifária amarela, o que significa a cobrança extra de 1,35 reais para cada 100 quilowatts-hora. Para o ano de 2021, os consumidores precisam se preparar, uma vez que a inflação dos preços de energia elétrica, gás de cozinha e combustíveis deve pesar ainda mais no bolso.

Economizar energia é um fator essencial para o balanço financeiro das residências e empresas, e para tornar mais sustentáveis nossas ações, existem sete mitos sobre o consumo de energia doméstico que o consumidor precisa saber. O especialista em eficiência energética da W-Energy, Wagner Cunha Carvalho (\*), desvenda hábitos que no cotidiano, seja em momentos de trabalho ou lazer, passam despercebidas e influenciam no valor das contas de luz.

**1) Aparelhos conectados na tomada, desligados, não consomem energia** - Os eletrodomésticos como televisão, modem de internet, micro-ondas, equipamentos de TV à cabo, computadores, etc., por mais que estejam em stand by ou desligados, consomem energia na tomada. Esse consumo é mínimo, mas se somar todos os aparelhos de uma casa, pode representar até 15% do valor da conta de luz.

**2) Chuveiro é o aparelho que mais consome energia na casa** - Ele é um dos grandes vilões da conta de luz e consome muita energia quando ligado, principalmente no modo inverno. No entanto, a longo prazo, a geladeira ganha no consumo mensal, pois precisa de mais energia para manter o seu funcionamento. O ideal é prestar atenção na temperatura do chuveiro e evitar tomar banhos demorados. Para as crianças, use um “timer” de cinco minutos, como um desafio positivo.

**3) Aparelhos com tensão 220V gastam menos energia** - A tensão dos aparelhos não influencia na conta de luz. O consumo de eletrodomésticos de 110v como de 220v são equivalentes. O que realmente influencia é a potência do aparelho. Vale lembrar também de verificarmos o Selo Procel de Economia de Energia, e priorizarmos os mais eficientes de categoria A. Os aparelhos de 220v contam com uma vida útil maior, mas precisa ter cuidado para não ligar aparelhos de 110v em tomadas de 220v, pois podem queimá-los ou danificá-los.

**4) É seguro utilizar e carregar o celular simul-**



Economizar energia é um fator essencial para o balanço financeiro das residências e empresas.

**taneamente** - Apesar dos aparelhos celulares passarem por testes rigorosos de segurança, não é adequado utilizá-lo enquanto o carrega na tomada. Isso porque a bateria do aparelho pode superaquecer e gerar uma explosão, ou então o cabo gerar um curto e princípios de incêndio. Já vimos diversos casos divulgados na mídia e todo cuidado é mínimo.

**5) O tipo de lâmpada não influencia muito na conta de luz** - Lâmpadas decorativas podem consumir bastante energia sem percebermos. A tecnologia LED (Light Emitter Diode), hoje em dia é uma das mais eficientes e contribui muito para redução do consumo. Pode ser até dez vezes mais econômica do que outros tipos de lâmpadas.

**6) O consumo de água não tem relação com a conta de luz** - Nas residências, o consumo de água e luz possui uma relação direta. O chuveiro elétrico, torneiras elétricas, máquinas de lavar roupas e lavar louças, consomem os dois recursos simultaneamente. Em apartamentos, por exemplo, é necessário o uso de uma bomba de funcionamento elétrico para levar a água da rua até a caixa d'água. Quando economizamos água, também economizamos energia e vice-versa.

**7) A posição do ar-condicionado não influencia na conta de luz** - Posicionar o aparelho de ar-condicionado na parte superior dos cômodos é mais indicado. Isso porque o ar quente do ambiente é menos denso e, quando sobe, é resfriado e depois desce frio. Assim, é importante que o aparelho fique em um lugar onde o sol não incida diretamente, para facilitar a convecção térmica.

(\*) - Especialista em eficiência hídrica e energética, à frente da W-Energy, maior empresa de economia de água e energia do mundo (www.wenergy.com.br).

# Cinco motivos para iniciar o ano transformando papéis em documentos digitais

As tarefas e ambientes de trabalho sofreram alterações e foi necessário se adaptar ao "novo normal", realizando processos que antes eram físicos de forma digital

Isso fez com que pessoas que ainda não conheciam a facilidade oferecida pelos documentos digitais dessem conta de que é uma opção segura, fácil de usar e que não utiliza papel, contribuindo para o meio ambiente.

Se você foi um dos indivíduos que não teve contato com os documentos tecnológicos no ano passado e não conhece o assunto, a Contraktor, plataforma de gestão de contratos e assinatura digital, lista abaixo cinco motivos para começar o ano de 2021 transformando papéis em documentos digitais.

## 1) Não é necessário imprimir e guardar

Quando se opta pela utilização de documentos digitais não é preciso se preocupar com impressão e em como e onde os papéis serão armazenados, já que os documentos ficam arquivados em nuvem, ou seja, em um servidor online, lacrados com criptografia e hash de segurança. Além disso, com esse tipo de estocagem, os documentos ficam organizados, evitando extravios e perdas, que acontecem com mais frequência quando se



É uma opção segura, fácil de usar, que não utiliza papel e contribui para o meio ambiente.

## 2) São assinados online

As assinaturas digitais e eletrônica podem ser utilizadas em diversos tipos de documentos e são amparadas pela MP 2.200-2/2001 que diz respeito à garantia da autenticidade, da integridade e da validade jurídica de documentos em forma eletrônica. O órgão responsável por regular essa medida é o ICP Brasil - Estrutura de Chaves Públicas Brasileira, que é uma cadeia hierárquica de confiança que viabiliza a emissão de certificados digitais para

## 3) Visíveis apenas para quem possui acesso

Os documentos físicos necessitam do reconhecimento de firma, em alguns casos são enviados por meios de transporte e passam por algumas áreas até serem finalizados. Sendo assim, pessoas que não estão entre os envolvidos podem ter acesso a informações sigilosas ou até realizarem alterações indevidas. Com o uso da assinatura digital, nenhum processo manual ocorre. Tudo é feito em ambiente tecnológico e apenas as partes envolvidas

podem acessar o documento.

## 4) Podem ser concluídos de qualquer lugar

A burocracia dos papéis e documentos físicos gera transtornos desnecessários, tornando-se um obstáculo para fechar vendas e formalizar negócios. Porém, de forma rápida e fácil é possível fazer tudo isso online, sem precisar se deslocar para colher assinaturas e depois formalizá-las em um cartório, evitando assim, perder tempo em filas, pagar uma pessoa para fazer o serviço e, em tempos de pandemia, evitando o contato.

## 5) São seguros

Existem plataformas específicas para a conclusão do processo digital, com inclusão da assinatura digital. Elas são conhecidas como Autoridades Certificadoras e permitem que documentos para qualquer finalidade possam ser assinados. Elas foram desenvolvidas para ler e autenticar Certificados Digitais, formalizando documentos. - Fonte e mais informações: (www.contraktor.com.br).

## Qual foi o maior legado de 2020 para o mundo jurídico?

Gabriela Ponte Machado (\*)

Verdade seja dita que boa parte dos avanços normativos implementados em 2020 já estavam na agenda do legislativo e dos órgãos reguladores

De qualquer modo, dentre os que merecem destaque, podemos citar: a implementação do Sistema de Pagamento Instantâneo (PIX) pelo Banco Central, a criação das assembleias gerais inteiramente digitais e a entrada em vigor da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). Todos esses avanços impactam diretamente não apenas o trabalho dos profissionais do Direito, mas também a sociedade como um todo.

Desde que o PIX entrou em vigor, já começou a revolucionar o mercado de meios de pagamento. No seu primeiro mês de vida, o PIX movimentou R\$ 83,4 bilhões, dentre as mais de 700 instituições e atingiu a marca de 116 milhões de chaves cadastradas. Os números são impressionantes e demonstram como o comprometimento do Banco Central com a comunicação, transparência, eficiência e segurança podem fazer toda a diferença.

O open banking também estava na agenda do Banco Central para 2020, mas deverá entrar em vigor apenas esse ano. Esses dois avanços normativos, em conjunto, prometem democratizar o acesso ao sistema financeiro e aumentar a concorrência entre as instituições. Nessa mesma linha, estão as assembleias gerais inteiramente digitais ou híbridas.

Até 2020, as assembleias só poderiam ser realizadas com a participação presencial ou, caso não fosse possível participar presencialmente, o voto deveria ser realizado a distância, desde que obedecidos os critérios de voto a distância exigidos pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Com o advento da pandemia, levantou-se uma preocupação enorme, especialmente entre as companhias abertas e aquelas com maior número de acionistas sobre a participação e o voto de forma digital.

O legislador e a CVM aceleraram as normas que tratam das assembleias digitais para que fosse possível cobrir as assembleias ordinárias do ano de 2020. Com o advento da MP 931, posteriormente convertida na Lei n. 14.030, e a Instrução CVM 622 em abril, as assembleias tiveram seu prazo estendido para até o final

de julho de 2020 e foi contemplada a possibilidade de participação inteiramente ou parcialmente digital.

O impacto foi muito significativo, dentre as companhias abertas integrantes do Ibovespa que realizaram suas assembleias ordinárias após a edição da Instrução CVM 622, 49% foram de forma parcial ou integralmente com participação digital. Isso pode gerar um impacto significativo no futuro com a participação mais intensa e ativa de acionistas nas assembleias, dado o aumento de pessoas físicas investidoras, a praticidade da participação digital e a diminuição de custos para que participem dos conclaves.

Após um primeiro ano bem sucedido de assembleias digitais, veremos como as assembleias digitais se comportarão este ano. Por fim, depois de um verdadeiro caso de novela com muito suspense e disputas de egos e paixões, entrou finalmente em vigor a tão esperada LGPD. Ainda se guem pendentes de serem esclarecidas diversas incertezas, dentre elas, a criação efetiva da autoridade reguladora e a definição de conceitos e responsabilidades.

No entanto, a lei está em vigor e as empresas que ainda não haviam se adaptado aos seus termos, estão correndo contra o tempo para se adaptar. Apesar de restarem definições pendentes, a LGPD dá aos cidadãos o poder de finalmente terem controle sobre os seus dados pessoais e poderem solicitá-los, pedir sua exclusão ou contestar o seu uso indevido por aqueles que os obtiverem.

A importância de se adaptar a essa nova realidade é imensa, já que a violação da proteção de dados pessoais não tem limitação de indenização no caso de uma condenação na esfera judicial. Além disso, com a invasão cada vez mais recorrente de provedores e sistemas, a segurança cibernética ganhou outro grau de importância nas instituições. Assim, o profissional do direito deve estar preparado para interagir cada vez mais frequentemente com outras especialidades e áreas para atender às necessidades do mundo atual.

Esses foram só alguns dentre tantos avanços legislativos importantes para chamar sua atenção. O ano de 2020 provavelmente não deixará saudades, mas será um ano difícil de esquecer até no mundo das normas.

(\*) - É sócia de GPM Advogada (www.gpmadv.com).

## Desenhos das crianças mostram mais do que parece

A infância é o período em que as crianças encontram maneiras diferentes de se expressar. Seja por meio de desenhos, pinturas ou nas descobertas das cores, elas são capazes de brincar e interagir com o mundo à sua volta. O incentivo a criar, principalmente no ambiente escolar, cresceu nos últimos anos e hoje as artes são consideradas parte essencial do currículo escolar.

Uma cena muito comum em qualquer lar onde vivem crianças são folhas de papel com desenhos grudados na porta da geladeira e nas paredes. Para elas, não existe um padrão a ser seguido, apenas uma vontade e um impulso nato de manifestar suas percepções do mundo que ainda está em construção.

De repente, o papel em branco ganha alegria, rabiscos, formas e cores - como diz a letra da música Aquarela, do compositor Toquinho: "Se um pinguinho de tinta cai num pedacinho azul do papel, num instante imagino uma linda gaivota a voar no céu".

De acordo com o diretor geral do Colégio Marista Arquidiocesano de São Paulo, Carlos Dorlass, o contato com a Arte é importante, além do desenvolvimento de habilidades motoras, também da criatividade e imaginação. "A prática artística favorece o reconhecimento que a criança tem de si em relação aos outros. A escolha de formatos, tamanhos e cores nos desenhos, por exemplo, indicam que as informações vêm sendo absorvidas e interpretadas pelos cinco sentidos

Assim como revelam a forma na qual estrutura o seu pensamento e sua visão de mundo (sua percepção do lúdico e do real e dos elementos da cultura na qual está inserida). O que tem início no simples prazer de evidenciar traços num papel ou superfície, pode revelar a ideia fiel de como estrutura seu rico e complexo universo interior", esclarece.

Ao desenhar, os movimentos feitos com o lápis, o giz de cera ou o pincel desenvolvem habilidades que serão necessárias para a escrita. "Toda vez que você perceber seu filho rabiscando em um papel ou arriscando outros espaços, tenha em mente que ele está exercitando habilidades que facilitarão sua aprendizagem formal mais tarde. Por isso, é importante oferecer os mais diversos materiais,



De repente, o papel em branco ganha alegria, rabiscos, formas e cores.

com diferentes cores, espessuras e texturas, para que a criança possa criar, se expressar e se entender como ser humano", explica o professor, ao esclarecer que a família deve oportunizar situações em que a criança esteja sentada, deitada, em pé para a atividade. O diretor explica que isso favorecerá, além de maior amplitude em seu desenvolvimento motor e especial prazer em vivenciar, o exercício de inúmeras possibilidades de observação, capacidade imaginativa e interação.

"Gosto muito da afirmação do psicólogo e biólogo suíço Jean Piaget, que nos ensina que a criança desenha mais o que sabe do que realmente consegue ver. Seguindo essa premissa, podemos imaginar a importância do nosso papel como educadores, em oportunizar as melhores experiências, capazes de enriquecer seu pensamento, a fim de que esse saber, potencialize significativamente, o seu poder de criação", afirma. - Fonte: (www.colegiosmaristas.com.br).

### PREFEITURA MUNICIPAL DE VARGEM GRANDE DO SUL - UASG 987231

Aviso de ABERTURA de Licitação - Pregão Eletrônico n.º 002/2021; Objeto: Contratação de empresa especializada para o fornecimento e instalação de uma cobertura em estrutura metálica para o Clube Vargengrandense - "Grupo Melhor Idade". Entrega das Propostas: a partir de 18/01/2021 às 08h00 no site <https://www.comprasgovernamentais.gov.br/> - Data de Abertura das Propostas: 28/01/2021 às 09h00 no site <https://www.comprasgovernamentais.gov.br/> - Edital disponível no site supra e na página eletrônica do município: <https://www.licitacao.vgsul.sp.gov.br> - Informações pelo e-mail: [licitacao@vgsul.sp.gov.br](mailto:licitacao@vgsul.sp.gov.br); Carlos Eduardo Martins - Diretor de Licitações e Compras

### PREFEITURA MUNICIPAL DE VARGEM GRANDE DO SUL - UASG 987231

Aviso de ABERTURA de Licitação - Pregão Eletrônico n.º 003/2021; Objeto: Registro de preços para aquisição de medicamentos de "A - Z" constantes na tabela CMED - Entrega das Propostas: a partir de 18/01/2021 às 08h00 no site <https://www.comprasgovernamentais.gov.br/> - Data de Abertura das Propostas: 28/01/2021 às 09h00 no site <https://www.comprasgovernamentais.gov.br/> - Edital disponível no site supra e na página eletrônica do município: <https://www.licitacao.vgsul.sp.gov.br> - Informações pelo e-mail: [licitacao@vgsul.sp.gov.br](mailto:licitacao@vgsul.sp.gov.br); Carlos Eduardo Martins - Diretor de Licitações e Compras

### Banco Induscred de Investimento S/A

CNPJ 33.588.252/0001-32  
Assembleia Geral Extraordinária  
Convocação

Ficam convocados os Srs. Acionistas do Banco Induscred de Investimento S/A para reunirem-se em Assembleia Geral Extraordinária, a realizar-se às 14:00 horas do dia 26 janeiro de 2021, em sua sede social, nesta Capital, na Alameda Santos, nº 960, 19º andar, Conjunto 1902, para deliberarem sobre a seguinte "ordem do dia": a) Proposta da Diretoria: 1.- para aumento do Capital Social, no montante de R\$.10.501.237,20 (dez milhões, quinhentos e um mil, duzentos e trinta e sete reais e vinte centavos) mediante subscrição em dinheiro e pagamento no ato, representado pela emissão de 179.202 (cento e setenta e nove mil duzentos e duas) ações ordinárias nominativas, sem valor nominal, ao preço de R\$.58,60 (cincoenta e oito reais e sessenta centavos) cada uma. O preço justificado foi obtido pela relação Patrimônio Líquido nesta data, dividido pelo número atual de ações que compõem o capital social. 2.- se aprovada a proposta, ficará aberto o prazo de 30 dias a partir da data da aprovação da proposta, para que os atuais acionistas exerçam o seu direito de subscrição; 3.- decorrido o prazo para subscrição e integralização, aprovar a subscrição de eventuais sobras das ações não subscritas. b) Reforma parcial do Estatuto Social da Sociedade para: (i) excluir o §1º do artigo 5º, para sua adequação as atuais normas vigentes; (ii) alterar a redação do inciso "II" do artigo 25, para substituição da expressão "entre o público e clientes" por "entre a sociedade e os clientes"; c) Outros assuntos de interesse da sociedade. São Paulo, 12 de janeiro de 2021. André Kissajikian - Diretor Executivo. (14, 15 e 16)



ESTRATÉGIA DE VENDAS ONLINE

## COMO AS LIVRARIAS PODEM SE REINVENTAR NO DIGITAL PARA CRESCER EM 2021

▶▶ Leia na página 6

Existe toda uma mística em comprar um livro em uma loja física: pegar o produto nas mãos, observar a textura da capa, folhear as páginas, sentir o cheiro de novo. O crescimento do e-commerce nos últimos anos tem feito com que os donos das livrarias tentem transportar essa sensação para o online em vista da digitalização forçada de praticamente todo o comércio em 2020, ainda mais.

Luiz Dias (\*)

Foi o ano em que o e-commerce definitivamente se tornou serviço essencial. Nas livrarias, o cenário foi refletido no aumento da venda de livros online em 25% em volume e 22% em valor até novembro, quando comparado ao mesmo período em 2019, segundo estudo do Sindicato Nacional dos Editores de Livros (SNEL) e da Nielsen. Para 2021, não está claro no horizonte quando as restrições às lojas físicas devem diminuir.

Além disso, muitas mudanças de comportamento dos consumidores devem se manter, afinal, se as compras online proporcionaram boa experiência, por que não continuar com elas? Com isso em mente, indico quatro pontos cruciais para os donos de livrarias, sobretudo as menores, trabalharem em sua estratégia de vendas online em busca de mais faturamento no digital.

**1 Atraindo os potenciais clientes** – É possível atrair visitas ao e-commerce de forma paga pelo clique, com campanhas de marketing, impulsionando anúncios, e de forma orgânica. Ambos são importantes, mas, muitas vezes, investir no tráfego não pago pelo clique, apesar de dar mais trabalho, impulsiona não apenas o faturamento, mas a margem de lucro, o que é importante sobretudo para livrarias menores ou que ainda não se digitalizaram completamente.

Isso pode ser feito a partir da otimização dos mecanismos de busca (SEO), que trazem mais relevância para a loja nas buscas online. Mas para fazer da forma correta, é preciso estudar o público. Em uma livraria de livros educacionais, por exemplo, deve-se atentar às palavras relacionadas aos títulos dos livros, principais autores e conteúdo de diversas disciplinas, como Direito, Medicina, Letras, entre outros.

Sempre pesquisando os mais relevantes de cada área e os que têm mais saída para que os clientes encontrem exatamente o que procuram. Outra frente importante, que traz muitos resultados, pode ser feita com custo baixo ou zero, mas que muitas vezes é negligenciada por ser tida como ultrapassada, é o e-mail marketing. As livrarias devem dedicar um bom tempo para identificar suas bases de clientes e construir mailings assertivos, criando um ambiente favorável para disparar suas ofertas online.

Quando bem usada, essa estratégia pode impulsionar significativamente os negócios a médio e longo prazo. Para isso, é preciso administrar cinco processos essenciais: tamanho da base, quantidade de peças que serão divulgadas e as taxas de entrega, abertura e clique.

**2 Convertendo as vendas** – Com mais tráfego na loja virtual, está na hora de apostar ainda mais na conversão de vendas, transformando o movimento em pedidos e faturamento. Uma forma de atingir isso é a categorização correta dos livros, além da integração de filtros que permitem ao cliente navegar por todas as categorias e subcategorias, departamentos e autores com facilidade.

A atenção também deve ser redobrada no cadastro do produto, pois qualquer dúvida do leitor em relação ao título que pretende comprar diminui as chances de venda drasticamente. Autores precisam ser bem especificados, títulos não podem ter abreviações, fotos devem ser fiéis e as descrições devem contar com o máximo de informações possíveis sobre a edição.

É preciso também deixar o catálogo impecável, fazendo a loja online não parecer um estoque, mas, como na loja física, uma vitrine bem organizada, com listagens intuitivas e persuasivas, que aumentam as chances de convencer o cliente a comprar. Isso pode ser feito a partir de ferramentas de recomendação de vitrine para os clientes, que entendem o comportamento de navegação de cada consumidor e mostram os produtos individualmente.

Outro ponto é o próprio layout do e-commerce. O cliente precisa comprar com a menor quantidade de cliques, com um menu simples e didático e, especialmente no caso das livrarias, que podem ter catálogos extensos e repletos de detalhes, é preciso uma barra de pesquisas visível, intuitiva e funcional. Em suma, a loja virtual não pode se tornar uma peça estética e institucional, mas um instrumento de atração de tráfego, pensada e estruturada para converter vendas e aumentar o valor de cada uma delas.

**3 Monte um calendário de marketing comercialmente agressivo** – Para aumentar a conversão, as livrarias também podem, e devem, montar um calendário de campanhas para as principais datas de vendas do ano inteiro. Aqui, estou falando não apenas das gigantes Black Friday e Natal, mas de um leque muito mais amplo, pois no ambiente digital é muito mais simples e barato elaborar uma campanha sazonal.

Enquanto na loja física é preciso investir em profissionais para montar as vitrines e pensar em todo o design da loja, no e-commerce o céu é o limite: basta ter uma ideia, trocar um banner do site e programar as ofertas. Então, neste 2021, por que não começar pensando em algo para hoje, o Dia do Leitor?

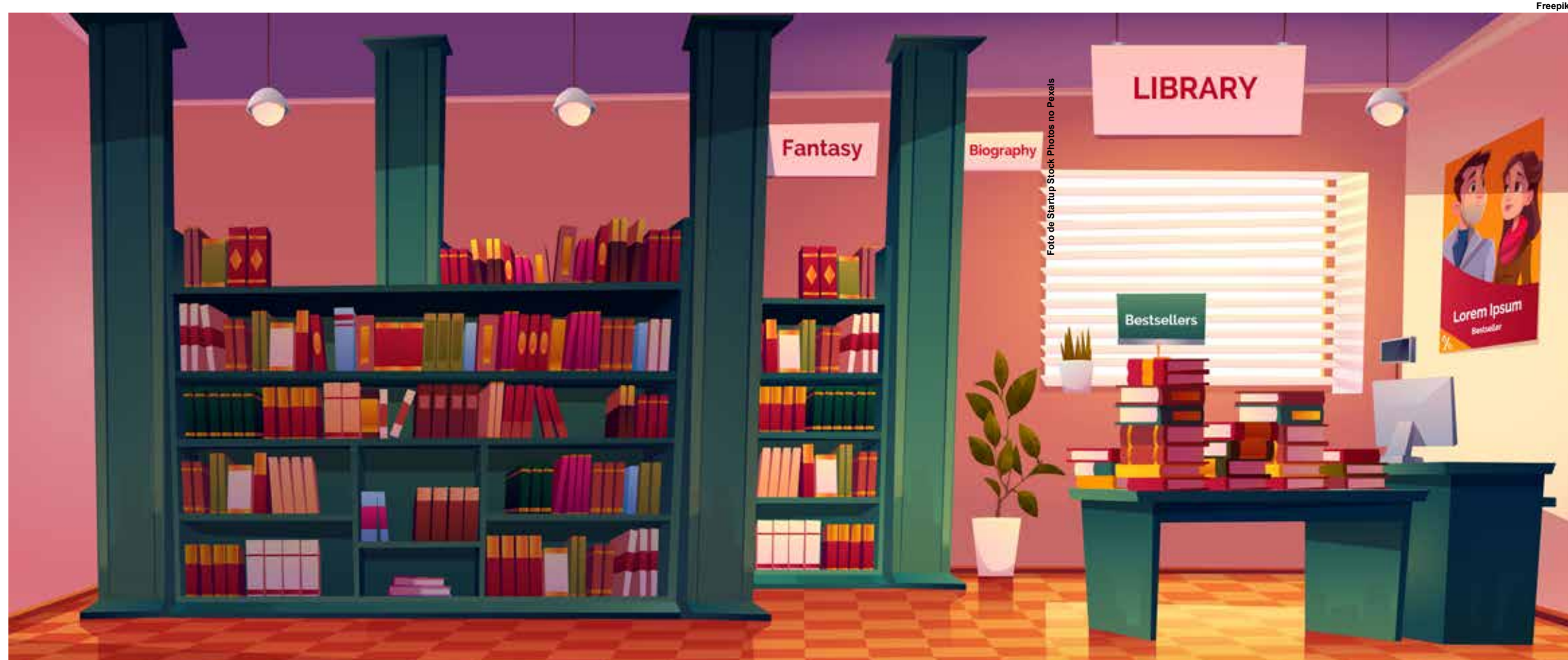
Outras campanhas ainda podem ser pensadas para livros biográficos de celebridades que fazem aniversário em janeiro, como Elvis Presley (dia 8) e Martin Luther King Jr. (dia 15), além de aproveitar as semifinais e final da Taça Libertadores da América para vender livros sobre futebol.

Por exemplo, se ele colocou a 1ª edição de um quadrinho do Homem Aranha no carrinho de compras, a loja pode recomendar a compra das edições 2 e 3 e até títulos relacionados do personagem. A livraria online pode recomendar também kits de livros, que trazem comodidade aos clientes e podem até oferecer descontos. Imagine uma livraria que tem diversos livros escolares, do ensino básico ao médio.

**4 Aumentando o valor das vendas** – Com o maior movimento e taxa de conversão, é hora de aumentar o valor médio por pedido. E isso pode ser feito recomendando produtos complementares aos clientes. Uma estratégia que se encaixa perfeitamente nesse sentido é o cross selling, que consiste em recomendar os produtos para o cliente com base em seus interesses.

Pensando no início das aulas nos meses de janeiro e fevereiro, ela pode oferecer kits com todos os livros recomendados para cada classe da grade curricular. A chave é entender os kits de produtos que podem ser formados, seja com base em datas específicas ou não, para conquistar os clientes e aumentar o valor de cada venda.

(\*) - É gerente de e-commerce da Linx.



# Consultor tributário não é o “bombeiro” da empresa

No emaranhado que é o sistema brasileiro de arrecadação de impostos, a figura do consultor tributário deveria ser uma presença normal dentro do expediente da empresa

No entanto, é comum que o profissional - um advogado especializado - seja requisitado apenas em momentos de crise, para apagar incêndios.

Caso fosse um colaborador frequente, esta situação poderia ser outra, já que o especialista conseguiria se antecipar aos problemas e evitar as tradicionais dores de cabeça do empresário em relação à lista de impostos que devem ser pagas aos cofres públicos. Nesse caso, o especialista poderia até mesmo identificar dentro da lei, quais são e as quantias reais de taxas que se devem quitar.

Diante de um poder público que tenta se armar de todos os lados - desde a fiscalização in loco, até mesmo às mais inovadoras ferramentas eletrônicas - para jogar uma imensa lupa no setor fiscal das empresas, a contratação permanente de um consultor tributário não pode ser encarada apenas como uma proteção.

Segundo o Banco Mundial, as empresas brasileiras gastam 1.958 horas e R\$ 60 bilhões por ano para cumprir todas as regras do Fisco. Esses dados colocam o Brasil numa liderança indesejada: é o país onde mais se perde tempo no mundo calculando



Consultor tributário não deve ficar apagando incêndio nas empresas.

e pagando impostos. “Por isso, é necessário fazer um investimento estratégico que vai impactar nas finanças da empresa”, afirma o advogado especialista em direito tributário e societário, Luiz Franz – membro do escritório Luvisotto & Franz Sociedade de Advogados, de Curitiba.

O período de encerramento do ano e a aproximação de um novo ciclo representam um momento ideal para decidir por novas estratégias de gestão, o que inclui um olhar mais aprofundado na questão fiscal. “O planejamento tributário pode ajudar as empresas a se reorganizar. Isso representa fôlego novo para atravessar 2021, um ano de esperada

recuperação econômica após o início vacinação contra a Covid-19”, afirma o advogado especialista em direito e processo tributário, Guilherme Luvisotto.

O consultor, pela sua experiência, tem condições de identificar cenários de riscos e apresentar soluções que evitem surpresas desagradáveis. Não custa lembrar que sem a identificação imediata ou até mesmo antecipada do problema, o custo para se reparar o dano será muito mais oneroso depois. A consultoria tributária não deve ser vista apenas como mais um serviço de orientação especializada. Ela tem que ser tratada como protagonista para lidar com o complicado sistema de arrecadação

brasileiro, com a finalidade de balizar todas as decisões estratégicas.

“É preciso reforçar que as ações para conquistar novos mercados e planos futuros de crescimento passam necessariamente pelas finanças da empresa, que são impactadas em caso de problemas com o Fisco”, alerta Franz. O momento desafia o setor produtivo para reagir à crise e voltar a crescer. Uma equipe capacitada, que conhece a fundo o ramo de atuação do negócio, terá mais condições de apresentar resultados promissores do que empresas concorrentes, que ignoram o potencial na área tributária.

“Ter como aliado um especialista no setor de impostos não significa apenas voltar as atenções para o que se deve ou não pagar, mas também abrir novos caminhos para aumentar a competitividade da empresa”, explica Luvisotto. Como se vê, a consultoria tributária tem meios não apenas de fazer diagnósticos da situação fiscal da empresa, mas devido à natureza de seu próprio trabalho, dispõe da abordagem necessária para apresentar melhores resultados financeiros. Fonte e mais informações: (www.lfradvocacia.com.br).

## O que te impede de falar bem? Veja três bloqueios da comunicação

Um levantamento recente do LinkedIn mostrou que as chamadas “soft skills”, ou competências comportamentais, são maioria entre as dez habilidades mais valorizadas por empregadores, sendo que a mais citada foi a comunicação. Entretanto, segundo a Dra. Cristiane Romano (\*), nem todo mundo possui habilidade com a comunicação, especialmente a virtual que, na pandemia, se tornou crucial, tanto no âmbito profissional como social.

E como superar os desafios de ter uma boa oratória, em tempos de valorização da comunicação? Romano pontua três grandes bloqueios de uma comunicação confiante, natural e objetiva e orienta como desenvolvê-la:

**1) Dicção** - É a forma como uma pessoa articula e pronuncia as palavras de determinada língua. Portanto, não ter uma boa dicção significa não se expressar oralmente da maneira adequada. Um bom exercício para melhorar este aspecto da fala é ler textos em voz alta com algum obstáculo na boca, como o dedo indicador dobrado sobre os dentes inferiores.

Durante a leitura, pronuncie cada sílaba, sem cometer erros comuns, como esquecer os fonemas /i/e/s/. Observe, por exemplo, a palavra ‘terceiro’. Habitue-se a pronunciar como se escreve - ‘terceiro’, e não ‘tercero’. Ou, ainda, ‘estômago’, e não ‘stômago’. Tratem-se de erros banais, mas que são cometidos frequentemente e se tornam vícios de dicção.

**2) Gesticulação** - O nosso corpo



Fonoaudióloga, Cristiane Romano.

fala. Esta é uma daquelas frases encontradas com frequência nos livros de psicologia comportamental, e nada resume melhor a forma como nos portamos ao falar, pois, à medida que movimentamos nossos braços ou apresentamos determinadas posturas corporais, estamos atribuindo sentido às frases que pronunciamos. Dessa maneira, é importante saber o que fazer com o nosso corpo em meio a uma explanação. Onde colocar as mãos? Devo andar ao falar?

É importante manter a cabeça erguida? Nesse sentido, é importante entender que não existe uma fórmula para todas as situações. Cada caso demandará uma determinada postura. Quando você está tranquilo, de que forma age ao falar? Os seus braços se movimentam com naturalidade? Você pouco se mexe?

Essa postura deve ser reproduzida em outras situações,

uma vez que se trata da forma como você melhor se faz entender. Claro que aqui existe um exercício de ponderação e bom senso. Autenticidade demais pode causar estranhamento aos outros. Em um ambiente ainda desconhecido, mantenha-se neutro, até você sentir como são as pessoas ao seu redor

**3) Intensidade da voz** - Uma característica comum entre pessoas extremamente tímidas é a voz baixa. Em alguns casos, a voz do indivíduo chega a ser inaudível. Sendo assim, a solução é treinar para chegar a um tom de voz considerado ideal. Para usar a entonação certa, é preciso aprender a relaxar a voz.

Quando relaxada, a voz deixa as palavras mais claras e articuladas, facilitando a compreensão do que você diz. Um bom exercício é treinar a nasalização. Para isso, basta apoiar dois dedos sobre o nariz, sem pressioná-lo, imitando sons de abelha, com a boca fechada, por cerca de um minuto.

“Vale lembrar que, ao longo da história, grandes líderes galgaram importantes posições graças ao poder da oratória. Com uma capacidade incrível de convencer e cativar seus ouvintes, utilizaram essas e outras técnicas para aprimorar seus discursos e expressar suas ideias assertivamente”, finaliza Cristiane Romano.

(\* ) - É fonoaudióloga, mestre e doutora em Ciências e Expressividade pela USP (www.cristianeromano.com.br).



## Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)

**Cavador do Infinito**

**Roberta de Souza** – Proverbo – A jornalista Roberta, mais uma vez surpreende o cenário literário com obra ímpar. Poemas delicados seguidos por pensamentos e crônicas que deixam aberto ao leitor, um espírito inquieto, solerte, quase insolente, todavia, por demais intrigante. Dada sua abrangência, difícil escolher o melhor, todos são ótimos, pendei para o “Corações calejados”. Uma verdadeira lição de sobrevivência nessa doideira chamada paixão. Lê-se numa sentada.

**Numa Chácara do Brás**

**Thais Matarazzo – Camila Giudice (Ilustr)** - Matarazzo – A sempre fervorosa e indômita paulistana, Thais Matarazzo, que jamais deixa-se vergar, continua a cumprir sua promessa de enaltecer o sofrido porém bravo passado dessa pungente metrópole. Desta feita nos apresenta um folhetim dando conta de acontecimentos dos idos de 1800, quando o Brás, segundo consta, era o sobrenome de um rico português, foi alçado à condição de freguesia. Um trabalho excelente, como de hábito, levado a efeito pela Thais que contou com a valiosa ajuda da ilustradora Camila. Fotos e dados históricos enchem os olhos e a mente do leitor que depara-se com o relato fidedigno, muito claro, do que se poderá constatar que São Paulo cresceu a partir do Brás, naturalmente hoje, totalmente desfigurado. Aos nada jovens restará o saborear reminiscente. Aos jovens, oportunidade única de conhecimento. Em suma, valerá cada segundo dispendido em seu folhear. Parabéns pelo desenrolar do projeto!

**Educando Para a Vida no Pós-Pandemia**

**Sueli Bravi Conte** – Novo Século – A psicopedagoga, diretora de colégio, amehou nesses muitos anos de boa estrada, uma experiência que merecia e deveria ser contada. Resolveu compartilhar seus conhecimentos nessa obra, que responde às muitas dúvidas de pais e professores, particularmente agora, que atravessamos um tenebroso período obrigatório de isolamento, distanciamento, além do terrível mal-estar provocado. O leitor encontrará soluções para problemas que vão desde uma criança mimada à psicologia escolar, não que ai se esgotem os temas. De fundamental importância para pais, professores, responsáveis por pequenos e adolescentes. Os adultos também poderão usufruir dos ensinamentos para melhorar seus relacionamentos. Tremenamente oportuna!

[www.bcctelevision.com.br](http://www.bcctelevision.com.br)

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!

Com apresentação de Ralph Peter.

## Acesso a crédito com juros mais baixos para micro e pequenas empresas

A ACCredit chegou ao mercado de crédito para as MEI, micro e pequenas empresas do Estado de São Paulo no final de 2020 oferecendo taxas de juros mais competitivas do que a média de mercado e uma operação totalmente digital.

Primeira fintech criada por uma entidade de classe, a Associação Comercial de São Paulo - ACSP, é uma instituição financeira autorizada pelo BC a atuar por meio de uma plataforma digital e que começou sua atuação em novembro do ano passado, oferecendo crédito para capital de giro e, desde dezembro, para investimento fixo.

Na linha de capital de giro linha com juros a partir de 1,62% ao mês, percentual bastante competitivo em um mercado que cobra entre 2,5% e 3% para esse público-alvo. O prazo de pagamento dos empréstimos é de até 24 meses, com até 6 meses de carência. O limite de financiamento é de até R\$ 80 mil por cliente.

No financiamento para investimento fixo, o prazo é de até 36 meses, sendo até 9 de carência. A taxa de juros, a partir de 1,55% ao mês, é menor do que a aplicada ao capital de giro,

a partir de 1,62% ao mês. O valor máximo nesta linha é de R\$ 100 mil. O processo para obtenção do empréstimo para qualquer uma das linhas é totalmente online e rápido e em janeiro de 2021 foi disponibilizado para os MEI, micro e pequenos empresários de todo Estado de São Paulo.

Para simular o pedido de crédito os solicitantes devem acessar o site: (www.accreditodigital.com.br). A aprovação pode acontecer em minutos e o recurso pode ser disponibilizado no mesmo dia. “Este novo modelo de instituições financeiras 100% digital traz nova dinâmica para o mercado de crédito no Brasil. Aliado ao PIX e ao Open Banking, permitirá um ambiente mais favorável para o desenvolvimento dos negócios”, diz Milton Luiz de Melo Santos, presidente da ACCredit.

Santos foi funcionário de carreira do BC por mais de 30 anos e é responsável pela criação da primeira Agência de Fomento do Estado de São Paulo, a Desenvolve SP. Mais recentemente, exerceu o cargo de secretário-executivo da Fazenda e Planejamento do Estado de São Paulo. Fonte: GBR Comunicação.