

Gerenciamento empresarial e integração com marketplaces

O comércio eletrônico brasileiro vive uma boa fase desde o ano passado, e em 2021 tem desafios e oportunidades para continuar em alta

Após crescer 56% em 2020, de acordo com a ABComm, e alterar o padrão de consumo dos brasileiros, empreendedores e lojistas querem aprender a atuar com mais profissionalismo no digital e buscam parcerias e sistemas de gerenciamento que os ajude a ampliar sua atuação na internet e ter maior controle das rotinas administrativas da empresa.

Observando esse cenário, o Bling, sistema de gerenciamento empresarial ERP para MEIs e PMEs, firmou parcerias com grandes marketplaces e redes varejistas e lançou integrações em sua plataforma, com o objetivo de ajudar ainda mais empreendedores. “Presenciamos diversos lojistas migrarem para o digital, que é a nova realidade para esse empresário que, a partir de agora, vai apostar em diversos canais



Diversos canais de vendas para alcançar um número maior de clientes.

de vendas para alcançar um número maior de clientes”, explica Sidney Zynger, sócio-diretor do Bling.

“Além de alcançar um número maior de clientes, esse lojista está focado em melhorar a experiência do usuário e, por isso, quer profissionalizar ainda mais todos os processos de gestão

da loja virtual”, continua. Indo na contramão da crise econômica, a empresa cresceu 67% em 2020 e oferece aos seus 46 mil clientes integração com o sistema dos Correios, que cuida desde a armazenagem e controle de pedidos e envios.

Além da opção de logística, o Bling firmou parceria

com outros importantes marketplaces como Magalu, Mercado Livre, B2W, e recentemente com o GPA – que possibilita ao lojista divulgar e vender uma grande variedade de produtos, entre eles: Alimentação saudável, bebidas, utensílios domésticos, brinquedos, móveis e muito mais e com a Shopee. Além de integrar a loja digital, o empreendedor automatiza cadastro de produtos, importação de pedidos, emissão de notas fiscais e controle de estoque.

“Essas integrações dão ao lojista mais autonomia e tornam o processo mais dinâmico e profissional”, comenta Zynger. “Ele economiza tempo administrativo e operacional e dinheiro, já que vai centralizar todas as demandas em uma mesma plataforma”, finaliza. - Fonte e outras informações: (www.bling.com.br).

Porto de Santos é homologado para receber navios de 366 metros

O Porto de Santos recebeu ontem (23) a homologação da Marinha do Brasil para receber navios de 366 metros, as maiores embarcações previstas para a Costa Leste da América do Sul. A entrega do termo aconteceu na sede da Santos Port Authority (SPA), com a presença de Diogo Piloni, titular da Secretaria Nacional de Portos do Ministério da Infraestrutura, e do Capitão dos Portos do Estado de São Paulo, Marcelo de Oliveira Sá.

A autorização para receber navios de 366 metros amplia a vocação de Santos como hub port da América do Sul. Com quase 30% da corrente de comércio nacional, o complexo portuário santista já se prepara para maiores movimentações de contêineres, com as ampliações previstas dos terminais já existentes e o planejamento da destinação de outras duas áreas, no Saboó, margem direita, uma para terminal portuário e outra para retroportuário.

Além disso, a BR do Mar, projeto do Minfra de incentivo à cabotagem, deve beneficiar o Porto como concentrador de carga. Mesmo sem considerar a BR do Mar, o crescimento previsto é de 3,3% ao ano para este tipo de carga, saindo hoje de cerca de 4,4 milhões de TEU para 7,9 milhões em 2040, conforme projeção do Plano de Desenvolvimento e Zoneamento (PDZ) do Porto de Santos, aprovado no ano passado. TEU é a medida padrão, equivalente a um contêiner de 20 pés.

Hoje o Porto de Santos recebe embarcações de até 340 metros de extensão, com capacidade para cerca de 9 mil TEU. Com a homologação pela Marinha de novo tamanho máximo para navios, será possível aumentar a capacidade



A movimentação de contêineres vem aumentando de forma constante ao longo dos anos.

para 14 mil TEU, considerando um navio porta contêiner com 366 metros de comprimento e 52 metros de boca (classe New Panamax).

O acompanhamento que a SPA faz do mercado aponta que a movimentação de contêineres vem aumentando de forma constante ao longo dos anos. Houve um recuo pontual na primeira metade do ano passado, com recuperação a partir de julho que chegou ao recorde mensal em dezembro. 2021 já começa com recorde estabelecido em janeiro e a perspectiva é de que o crescimento seja ainda maior, com a autorização da chegada de navios 366 metros. Fonte e mais informações: (www.portodesantos.com.br).

Rede de pastelaria aposta em massas coloridas como diferencial

Com uma receita carregada por gerações, a família Kuntermann saiu de uma pequena pastelaria em Guaratuba, no litoral do Paraná, em 2005, para a construção do Bangalô dos Pastéis, rede de franquias que está se disseminando pelo Paraná e Santa Catarina. Com o slogan “recheado de verdade”, engana-se quem pensa que o incrível sabor dos recheios é o único diferencial da marca: a rede oferece, também, massas coloridas.

“Antes de decidir empreender, buscamos por algo que as pessoas se sentissem atraídas mesmo antes de conhecer o sabor. Sabemos que o recheio é a principal forma de fidelizar os clientes, mas as massas coloridas são nosso chamariz. Afinal, antes de comer com a boca, comemos com os olhos, e as cores vêm fazendo grande sucesso nesse sentido”, conta Thiago Kuntermann, fundador da rede Bangalô dos Pastéis.



O recheio é a principal forma de fidelizar os clientes, mas as massas coloridas são chamariz.

“Fugir do comum e buscar a criatividade sempre foi nosso foco”, complementa.

Atualmente, a rede produz três tipos diferentes de massa salgada e uma doce: tradicional, azul, rosa e chocolate. “Por ser um produto de alto padrão,

diferente e extrovertido, conseguimos agradar crianças e adultos”, destaca Thiago. Para os clientes, a melhor parte é não precisar pagar nada a mais para receber um pastel colorido, pois todas as massas possuem o mesmo preço, basta escolher na hora do pedido.

O sucesso dos produtos foi o que motivou a família Kuntermann a investir em um projeto de franquias. “Apenas uma de nossas oito unidades é própria, as demais já são franquias. Agora, para o pós-pandemia, já estamos recebendo dezenas de solicitações de franqueados, principalmente vindos do Sul e Sudeste. É um estilo de negócio que o brasileiro gosta”, afirma.

Para se tornar um franqueado, o investimento inicial é de R\$ 170 mil, com faturamento médio mensal de R\$ 60 mil e prazo de retorno de 24 a 36 meses. Franquia isenta de taxa de royals. Fonte e outras informações: (www.bangalodospasteis.com.br).

A importância da aprovação anual das contas dos administradores e das demonstrações financeiras



Eduardo Moisés

Nos termos do Código Civil e da Lei das S/A (Lei 6.404/76), nos quatro primeiros meses seguintes ao término do exercício social os sócios, no caso de Sociedade Limitada (Ltda), ou acionistas, no caso de Sociedade por Ações (S/A), devem examinar e aprovar (ou não) as contas dos administradores, Balanço Patrimonial e Demonstrações Financeiras. Entretanto, pela ausência de previsão legal de sanção pecuniária, muitas Sociedades limitadas e Sociedades por Ações de capital fechado acabam deixando de lado referida obrigação prevista em lei, não tomando as providências acima.

Todavia, vale ressaltar que a ausência de reunião de sócios ou assembleia de acionistas para esta finalidade pode prejudicar operações envolvendo a empresa, como, por exemplo, participar de licitações e tomar empréstimos bancários, que, em geral, dependem da apresentação da ata de aprovação registrada na Junta Comercial.

Salienta-se, ainda, a suma importância da realização anual da reunião ou assembleia para deliberar sobre as contas, balanço patrimonial e demonstrações financeiras, referentes ao exercício findo para os administradores, diretores e membros do conselho fiscal, ao passo que

a referida aprovação lhes dará segurança em relação aos atos praticados durante o exercício em análise, exonerando-os de eventual responsabilização, ressalvados os casos de erro, dolo ou simulação.

Importante a aprovação das contas também para trazer maior transparência aos sócios e acionistas para o esclarecimento de dúvidas, identificação dos resultados, informações contábeis e eventuais irregularidades que possam existir na atuação dos responsáveis durante aquele exercício.

O prazo para as empresas que encerram seus respectivos exercícios sociais em 31 de dezembro finda no final de abril do ano seguinte para examinarem e aprovarem (ou não) suas contas, sendo imprescindível para tanto que estejam atentas à elaboração tempestiva das contas e demonstrações financeiras do ano anterior, às formalidades necessárias à convocação e realização das Reuniões e Assembleias; à formalização em ata das deliberações, tudo para evitar exigências pelas Juntas Comerciais e irregularidades que possam desencadear questionamentos futuros.



Casa de Repouso: investimento aquecido pela pandemia e número de idosos



O Brasil terá um quarto da sua população acima dos 60 anos, em 2043.

A estimativa feita pelo IBGE aponta que o Brasil terá um quarto da sua população acima dos 60 anos, em 2043. Além disso, prevê que em 2047 a população deve parar de crescer e aumentar o envelhecimento, ou seja, atingindo um perfil de sociedade com mais idosos e menos jovens. Esses dados têm despertado o interesse de investidores em empreendimentos diferenciados para atender a esta demanda social crescente. “O processo gradual e inevitável de envelhecimento - aquecido pela preocupação com a pandemia - retrata um cenário de expansão deste nicho no Brasil, que ainda está muito distante de outros países no que se refere a opções de alto nível e padrão de qualidade no atendimento dos idosos”, explica a diretora-presidente da casa de repouso Solary Ville, localizada em Curitiba, Roberta Moraes. Pensando em oferecer uma oportunidade de negócio consolidado e com perspectiva de crescimento, tornou-se um projeto de franquia, que está sendo aberto para expansão.

“Nosso projeto é rentável, baseado no modelo da nossa primeira unidade do Solary Ville. Tem como vantagens o acompanhamento do negócio, gestão, disponibilidade de equipe e muito mais. É uma casa de repouso que está atenta às necessidades do seu público e consegue transformar a vida das

pessoas para melhor. Os familiares se sentem amparados e os idosos sabem que são amados e estão seguros”, explica Roberta.

A unidade conceito da Solary tem capacidade para 17 hóspedes e oferece atendimento especializado e individualizado com equipe multidisciplinar 24 horas por dia, incluindo nutricionista, enfermeiras, cuidadores, educador físico, fisioterapeuta, músico, terapeuta ocupacional, cozinheira e equipe administrativa. Entre as atividades, estão terapia ocupacional, yoga, dança sênior, alongamento e oficina gourmet. Além disso, desenvolveu um sensor noturno anti-queda instalado em todos os dormitórios.

O modelo de negócio está aberto para profissionais das mais diversas idades e áreas de atuação, trazendo a oportunidade de começar a empreender. Os dados acima estimulam investidores como a empresária, Lígia Bombonato, que está expandindo sua atuação para a casa de repouso. “Muitos setores enfraqueceram com a pandemia. No entanto, outros, mostram tendência de crescimento como é o caso de casas de repouso. Quando o IBGE mostra que, daqui a 30 anos, a diferença entre jovens e idosos será de 173%, não podemos ignorar a necessidade deste mercado”, declara Lígia. Fonte e outras informações: (www.solaryville.com.br).