

Um ano da Placa Mercosul: entenda tudo sobre o novo modelo

Desde 2018, o novo modelo da placa Mercosul tem sido instaurado na América Latina e no Brasil. No início de 2020, foi aprovada a então Resolução 780/19, que obriga o novo modelo em veículos 0km e com transferência de município

Porém, hoje já é possível notar um aumento no número de pessoas com problemas nas Placas Mercosul, que variam entre dificuldade na leitura do QRCode, na película estampadora, falsificação e até na finalização da placa por meio dos despachantes.

“Notamos nos últimos meses um aumento de 15% no número de pessoas que nos procuram alegando problemas na finalização da placa, causadas em todos os casos, porque o consumidor procurou um despachante mais barato, e para economizar o valor cobrado pelo Detran na finalização do cadastramento—R\$30,00—não teve a placa devidamente licenciada para o uso nas ruas”, explica Willian Moraes, gerente de operações na Mr. Easy Auto.

Outro ponto a ser destacado, é a qualidade das placas distribuídas no mercado. Os consumidores que procuram despachantes, se deparam com um material de baixa qualidade, muitas vezes tortas, com leitura do QRCode comprometida (que pode acarretar em uma apreensão de veículo), sem vistoria de temperatura (que pode



O melhor material do mercado, é aquele que utiliza a película 3m, dando uma durabilidade maior para as placas.

danificar o produto), entre outras partes técnicas que prejudicam a durabilidade do produto. “O melhor material do mercado, é aquele que utiliza a película 3m, dando uma durabilidade maior para as placas.

Na Mr. Easy Auto, garantimos cinco anos de bom estado da placa, comparado aos seis meses oferecidos nas outras emplacadoras”, explica Will. Contudo, com a nova placa, o processo burocrático que era realizado com a antiga placa cinza, passa a ser simplificado, podendo realizar toda a

execução do emplacamento sem precisar sair de casa, desde a entrada da documentação no Detran, a liberação dos números da placa, até o próprio emplacamento, podendo ser feito por meio de delivery pelas emplacadoras certificadas.

Pesquisa aponta que hoje mais de 52% do consumidor têm interesse espontâneo de trocar as placas pelos novos modelos. Dentro da mesma amostra, nota-se que as mulheres e o público jovem são mais abertos à nova placa e que a maior preocupação deles, no entanto, é a

durabilidade e a instalação para não riscar o automóvel. Quando comparado com as mulheres, nota-se que existe uma resistência muito maior por parte dos homens, e que segundo a pesquisa, relaciona-se com a idade avançada e a não utilização de aparelhos smartphone, dispositivos móveis e redes sociais.

“Com todas as possibilidades que hoje são disponíveis para o emplacamento, para aqueles que utilizam da tecnologia, a dificuldade é quase zero para emplacar. Neste processo, realizamos todo o acompanhamento com o consumidor, desde a entrada dos documentos, até o emplacamento final no carro”, conclui Will. E quem tem a placa cinza, como fica?

Para incluir as placas cinza no novo padrão, o formato que anteriormente era AAA-000, passa a ser AAA0A00. A mudança de código alfanumérico será alterando o segundo número para uma letra, conforme a sua posição no alfabeto. O zero passa a ser A, o um passa a ser B e assim por diante. Uma placa ABC-1234 ficaria como ABC1D23. - Fonte e outras informações: (https://mreasyauto.com.br/).

A cultura de decisões baseadas em dados

Franco Galati (*)

Com o novo status universal conquistado pelos dados, muitas companhias estão progredindo e crescendo, enquanto outras estão estagnadas e encerrando suas operações

Não é que as empresas não têm investido em tecnologia para lidar com esse número elevado de informações, mas o fato é que mesmo depois de inúmeras tentativas e um grande investimento financeiro, a maior parte das organizações ainda não utiliza os dados no seu cotidiano para inovar, aperfeiçoar e otimizar suas operações. Por isso, um dos perfis profissionais mais procurados e contratados em países como os Estados Unidos está relacionado à Ciência de Dados.

Mesmo assim, na maioria das vezes, o resultado não vem. Raramente se consegue tornar o modelo de negócio totalmente baseado em dados e as decisões continuam sendo tomadas por experiências empíricas. Quando muito, por relatórios estáticos gerados sob demanda e às pressas, por meio de planilhas. Vale destacar que o problema também está ligado às questões culturais. No campo teórico é simples pensar em um mecanismo tecnológico dentro do qual é possível tornar os dados disponíveis para processos de tomada de decisão por meio de relatórios, painéis, inteligência artificial e outros destinos.

Na prática, porém, é muito mais difícil tornar essa teoria uma ação cotidiana e até mesmo automática para a alta direção, gestores e, principalmente, profissionais de nível operacional. A forma como as empresas de sucesso estão tomando decisões a favor do negócio muda rapidamente. Relatórios estáticos gerados manualmente estão dando espaço para análises preditivas, machine learning e inteligência artificial. As companhias precisam abraçar a ideia de que olhar no retrovisor não é mais o único meio de saber o que deve ser feito.

Decisões em tempo real auxiliam a otimizar a operação e captar mais clientes e novas oportunidades para o negócio. Mas, tecnologia sem propósito e propósito sem tecnologia, não geram resultado. É preciso alcançar a cultura orientada a dados.

Nesse sentido, a cultura de decisões baseadas em dados reúne planejamento, expectativas, propósitos, ferramental, treinamento,

dados e exemplos vindos da alta direção, estes últimos mostrando para o restante da companhia quais são os modelos que devem ser seguidos por todos.

Atualmente, lidar com informações é tão importante quanto saber ler e escrever, porque são os dados transformados em análises que permitem tomadas de decisões e insights. Em última instância, é a fluência para lidar com dados que deveria nortear a companhia em suas decisões e propósitos. Muito se pensa que informações de tomada de decisão são produtos destinados exclusivamente a um executivo ou grupo decisor. Mas que tal se um profissional de vendas a distância tiver acesso às estatísticas do perfil de consumo do cliente para o qual pretende fazer contato?

Conhecer suas preferências, gostos, produtos e serviços já contratados? Poderá, em um nível operacional, personalizar a chamada e lidar com a interação de maneira a entusiasmar o cliente por ter uma abordagem tão próxima das suas necessidades. Informações em todos os níveis da organização estão impulsionando empresas de todos os tamanhos. Já para outras, a falta de acesso aos dados as leva ao esquecimento.

Companhias que investem na cultura de dados em todos os níveis da empresa estão contabilizando ganhos expressivos. Isso significa algo em torno de 3% a 5% de valor de mercado de grandes empresas nos EUA que incorporaram a cultura do uso de dados de maneira institucional e não isolada. Em números financeiros, valores entre US\$320 e US\$534 milhões de valorização.

Por fim, destaco que as empresas de sucesso estão constantemente coletando dados sobre seus clientes, fornecedores, parceiros de negócio e até concorrentes, muito do fruto da implementação de soluções de CRM (Gestão de Relacionamento com o Cliente), ERP (Sistema de Gestão Empresarial) e SCM (Gestão da Cadeia de Suprimentos), que coletam dados de seus processos naturais de operação.

Estes sistemas estão cada vez mais imbuídos de recursos analíticos, mas a verdadeira exploração sem limites vem do amplo conjunto de ferramentas do segmento de BI (Business Intelligence) que transforma esses dados em inteligência operacional e de decisão. Sua empresa já conhece o Business Intelligence? Como está o processo de tomadas de decisão?

(*) - É Líder de Pré-Vendas do Grupo Tocco.

Por que o autoconhecimento é importante para falar com o público?

Uma plateia cheia, um líder cativante e um conteúdo preciso. Assim é a visão de uma palestra perfeita. A pergunta é: como chegar até ali? Como ser essa pessoa que encanta o público ao transmitir seu conhecimento? Uma das chaves para que isso aconteça é o autoconhecimento - uma das principais ferramentas para quem deseja gerir melhor sua carreira.

“Ao conhecer seus pontos fortes e fracos, é possível traçar um planejamento de curto, médio e longo prazo para alcançar bons resultados”, afirma Uranio Bonoldi, que, além de ser superintendente executivo da Indrel, é especialista em cargos de alta gestão e palestrante. Ao se conhecer, o profissional consegue perceber quais são as mudanças necessárias para evoluir.

“Se a pessoa sabe identificar o que a deixa nervosa, por exemplo, durante uma palestra, ela vai saber como agir para evitar o nervosismo”, elucida Uranio. Esse pode, inclusive, ser o diferencial para se destacar no mercado de trabalho, pois a partir do autoconhecimento, o profissional consegue tomar decisões de carreira mais acertadas e ter uma imagem pessoal que se comunique com seus objetivos.

“Também é importante valorizar suas habilidades técnicas e fazer o possível para estar em constante aprendizado. Uma das dicas imprescindíveis para dar uma boa palestra é conhecer o seu público. A partir daí você escolhe a maneira como vai falar, a forma como vai passar para eles determinado assunto”, orienta o especialista. A busca pela palestra perfeita exige determinação, foco e paciência - é com o tempo e com a prática que se encontram os resultados acima da média.

Com segurança para tomar decisões e otimizar resultados, o conteúdo do que vai ser transmitido ao público fica mais fácil de ser delimitado. “Tenha em mente quais



Uma das dicas imprescindíveis para dar uma boa palestra é conhecer o seu público.

são suas metas, quais objetivos você pretende atingir por meio da palestra. É transmitir um conteúdo mais profundo, para especialistas? Ou é algo mais geral, com uma abordagem que pode ser mais simples?”, indaga Uranio.

Outro ponto fundamental é o ensaio. “Treinar a fala, o ritmo, os pontos que serão discutidos... tudo isso ajuda a lidar com o nervosismo e a ansiedade. Mas lembre-se de que imprevistos acontecem, portanto, esteja preparado para uma pergunta inconveniente ou um equipamento que acabou não funcionando”, lembra. Portanto, a arte de dar palestras não é mágica, muito menos sorte - é uma construção. - Fonte e mais informações: (www.indrel.com.br/).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 41º Subdistrito, - Cangaíba Dr. Mario Luis Migotto - Oficial

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

O pretendente: **PAULO HENRIQUE CLARO DA SILVA**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Cangaíba - SP, no dia (10/03/1991), estado civil solteiro, profissão inativo, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Vicente Claro da Silva e de Edileusa Borges da Silva. A pretendente: **MAYARA CRISTINA DE OLIVEIRA NOVAIS**, de nacionalidade brasileira, nascida em Guarulhos - SP, no dia (20/05/1993), estado civil solteira, profissão do lar, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Sílvio Cesar da Silva Novais e de Nilza Ap. de Oliveira Cerqueira Novais.

O pretendente: **GEOVANO SILVEIRA DOS SANTOS**, de nacionalidade brasileira, nascido em Sumaré - SP (Registrado Distrito de Nova Venezuela), no dia (09/08/1991), estado civil solteiro, profissão auxiliar de peixeiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Nivaldo Silveira dos Santos e de Elenildes dos Santos Pita. A pretendente: **LUCIANA SANTOS MOTTA**, de nacionalidade brasileira, nascida em Penedo - AL, no dia (24/02/1992), estado civil solteira, profissão vendedora, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Luciano Bezerra Motta e de Cleimilda Miguel dos Santos.

O pretendente: **IGOR CARVALHO RIBEIRO**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Vila Mariana - SP, no dia (26/09/1988), estado civil solteiro, profissão comprador, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de José Evangelista Ribeiro de Jesus e de Maria de Lourdes Carvalho Ribeiro. A pretendente: **LARISSA DA SILVA COSTA**, de nacionalidade brasileira, nascida nesta Capital, Cerqueira César - SP, no dia (12/04/1993), estado civil solteira, profissão auxiliar administrativo, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de João de Souza Costa e de Vanda Lucia da Silva Costa.

O pretendente: **EDUARDO MOREIRA DE ARRUDA**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Cangaíba - SP, no dia (20/08/1976), estado civil solteiro, profissão artista plástico, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Donizeti José Moreira de Arruda e de Alcina de Arruda. A pretendente: **ANDRESSA DE ALMEIDA VIANA**, de nacionalidade brasileira, nascida em Guarulhos - SP (Registrada neste Subdistrito - Cangaíba), no dia (13/07/1996), estado civil solteira, profissão recepcionista, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de José Alves Viana e de Maria Vanuse de Almeida Viana.

O pretendente: **MARCIO DE JESUS MAGALHÃES**, de nacionalidade brasileira, nascido em Conceição do Almeida - BA, no dia (03/07/1984), estado civil solteiro, profissão auxiliar de produção, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Diva de Jesus Magalhães. A pretendente: **RUBIMÁRIA DA SILVA CORDEIRO**, de nacionalidade brasileira, nascida em Belo Jardim - PE, no dia (12/01/1993), estado civil solteira, profissão auxiliar de produção, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Paulo Tavares Cordeiro e de Maria Aparecida da Silva Cordeiro.

O pretendente: **EDVÂNIO GAMA DA SILVA**, de nacionalidade brasileira, nascido em Jeremoabo - BA, no dia (22/12/1980), estado civil divorciado, profissão sushi man, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de José Raimundo Gama da Silva e de Edenilce Gama da Silva. A pretendente: **MARCELLA RENATA INACIO MARCONDES MACHADO**, de nacionalidade brasileira, nascida em São Paulo - SP, no dia (20/03/1992), estado civil divorciada, profissão professora, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Renato Marcondes Machado e de Regina Maria Inacio.

O pretendente: **THIAGO RAFAEL PEDROSO**, de nacionalidade brasileira, nascido em Guarulhos - SP, no dia (26/11/1984), estado civil solteiro, profissão vendedor, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Adilson Aparecido Pedroso e de Vera Lucia Ferraz Theodoro. A pretendente: **JESSICA SOARES DA ROCHA**, de nacionalidade brasileira, nascida nesta Capital, Cangaíba - SP, no dia (16/05/1991), estado civil solteira, profissão autônoma, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Valdemar da Rocha Ceroula Filho e de Rosemary Oliveira Soares.

O pretendente: **ANTONIO CARLOS DOS SANTOS**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Cangaíba - SP, no dia (05/12/1999), estado civil solteiro, profissão ajudante geral, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Brasílio Antonio dos Santos e de Aldenora de Sousa. A pretendente: **ALICE DE OLIVEIRA DAMASCENO**, de nacionalidade brasileira, nascida nesta Capital, Cangaíba - SP, no dia (01/10/1999), estado civil solteira, profissão do lar, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Agnaldo Damasceno e de Tatiane de Oliveira Araujo.

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