

COLUNA DO HERÓDOTO

Vale para um,
vale para dois

Heródoto Barbeiro (*)

A esquerda não se conforma. Organiza uma reação contra o ministério de relações exteriores.

Afinal ele coonesto a indicação do novo embaixador do Brasil em Washington. Para os críticos do governo é uma manifestação de submissão do Brasil aos interesses imperialistas americanos, que se inicia com a proclamação da Doutrina Monroe – A América para os Americanos. Do norte, completam.

Essa relação desigual e interesseira passa pela Política de Boa Vizinhança do governo de Franklyn Roosevelt e chega ao auge com a Guerra Fria e a ameaça de um confronto nuclear com a União Soviética. Por pouco não ocorre durante a crise dos foguetes em Cuba.

Dai por diante o departamento de Estado dá mais força ao sub secretário para a América Latina, para que fizesse uma maior aproximação entre o gigante do norte e as instáveis repúblicas latino americanas, situada ao sul do Rio Grande.

A presença americana no continente está cada vez mais atrelada à ameaça da instalação na América Latina de governos comunistas como o de Cuba. Esta, por sua vez, apoia os movimentos de esquerda pacíficos ou revolucionários na forma de guerrilhas.

O modelo cubano de tomada do poder pelo processo revolucionário tem o apoio político e econômico de potências como a União Soviética, República Popular da China e os países da chamada Cortina de Ferro. Expressão de Churchill. A direita, por sua vez, rejeita o que chama de social imperialismo praticado pelos soviéticos e a impressão que passa é que o Brasil está a mercê de dois

sistemas imperialistas de raízes opostas.

Um dos grande conglomerados financeiros e industriais com sede no Estados Unidos e outro com o modelo de coleta-ização dos meios de produção, a começar pela reforma agrária nas fazendas, que a esquerda rotula de latifúndios.

Os dois últimos governos do Brasil iniciam uma guinada na política externa que busca um caminho distante das duas potências e a aproximação com países do chamado terceiro mundo.

A reviravolta na política externa se dá com a declaração do embaixador brasileiro que diz que o que é bom para os Estados Unidos é bom para o Brasil. Em outras palavras é um alinhamento político ao lado dos americanos que não se via desde a Segunda Guerra.

Contudo Jutahy Magalhães apenas expressa a decisão do governo e do novo ministro das relações internacionais. Afinal os militares estão no poder em 1964 e mais do que nunca alinhados às diretrizes de Washington. Acaba o namoro com os países ditos neutros.

Os geopolíticos dizem que não há neutralidade possível em uma guerra nuclear. Todos perecerão. E a forma de impedir essa catástrofe é repetir o clima anterior a Primeira Guerra, ou seja a perigosa paz armada.

É uma vitória do departamento de estado americano que com essa declaração amplamente divulgada pela mídia dos dois países, mostra que o maior país da América do Sul é um aliado importante.

O governo militar já faz reformas de cunho liberal, inicia uma ampla perseguição aos partidos e líderes da esquerda e deixa claro de que lado está.

(*) - Professor e jornalista, é comentarista do Jorna da Record News e da Nova Brasil (www.herodoto.com.br).

Transformação Digital: afinal,
quais são seus maiores desafios?

Inovação tecnológica é, cada vez mais, imprescindível para o sucesso dos negócios, mas o processo de implementação ainda enfrenta alguns obstáculos

Fernando Brolo (*)

Podemos definir Transformação Digital como o processo de utilizar a tecnologia de maneira estratégica para elevar os resultados e a produtividade da empresa. Com o advento do ambiente online, os recursos tecnológicos ficaram mais ágeis e precisos, tornando as atividades operacionais mais acuradas e reduzindo o número de erros operacionais.

No entanto, é importante destacar que não se trata apenas de incorporar novas tecnologias, como softwares e hardwares. O processo de transformação digital é mais complexo e envolve a mudança de aspectos culturais e, até mesmo, estruturais da organização. Por isso, muitas companhias adiam-no indefinidamente. Porém, apesar dos desafios, a implementação do digital no ambiente corporativo é elemento imprescindível para tornar os negócios mais competitivos.

Orçamento limitado

Um dos principais desafios na hora de implementar novos recursos tecnológicos é a limitação orçamentária. Na verdade, muitos gestores ainda acreditam que a aquisição de soluções tecnológicas é um custo e que demanda investimento elevado. Contudo, essa avaliação mostra-se equivocada, uma vez que, além de não exigir grandes recursos, esse processo não deve ser enxergado como uma despesa.

Na verdade, é uma necessidade para empresas que buscam elevar seus resultados, manter-se competitivas e conquistar novos clientes. Assim, essa implementação deve ser vista como um investimento estratégico, capaz não apenas de melhorar as entregas, mas de preparar as empresas para os desafios do futuro, como as constantes mudanças no perfil do público e a atualização contínua dos serviços, bem como dos produtos ofertados aos clientes.

Conhecimento técnico

A falta de capacitação técnica é outro desafio. A implementação de ferramen-



Foto de Tima Miroshnichenko no Pexels

tas tecnológicas como softwares em nuvem, automação robótica, assim como Inteligência Artificial, exige conhecimento especializado para operar tais recursos. Somente com a qualificação da equipe, os colaboradores poderão utilizar todas essas soluções de forma estratégica para a companhia.

Por isso, é imprescindível que a empresa tenha um programa de capacitação ou que realize treinamentos esporadicamente para que as equipes consigam utilizar e aproveitar todas as vantagens desses recursos na realização das atividades de rotina.

Mudança cultural na empresa

A transformação digital, para ser efetiva, exige, muitas vezes, mudanças nas características subjetivas das empresas. Uma delas, certamente, diz respeito à cultura organizacional, pois apenas o investimento em novas soluções pode não ser suficiente para que a companhia, de fato, consiga mudar para o ambiente digital.

Se uma determinada organização, por exemplo, inicia seu processo de migração para o ambiente online e adquire um software de armazenamento em nuvem, será necessário também a realização de um trabalho de conscientização dos colaboradores, além de um tempo para que se adaptem às novas dinâmicas de organização dos arquivos em nuvem. Ou seja, apenas o investimento na ferramenta pode não

trazer as mudanças desejadas, uma vez que a equipe ainda não está habituada a esse novo modelo.

Apesar dos desafios para realizar o processo de transformação digital de forma eficiente, é imperativo o investimento em inovações tecnológicas, seja para melhorar resultados ou para manter-se relevante no mercado. Assim, a despeito desses obstáculos, é possível começar com ações mais básicas, como o armazenamento em nuvem. Além de trazer maior segurança aos dados das empresas, esse recurso permite ainda que os colaboradores tenham acesso às informações de qualquer lugar, o que é fundamental para que consigam realizar o trabalho em home office, por exemplo.

Além disso, existem outras soluções de integração menos complexas como sistemas de ERP, chatbot e softwares de automação que podem ser implementados de forma intercalada. Todavia, a aquisição de qualquer recurso tecnológico deve ser precedida de uma análise das necessidades da companhia. Assim, antes de tudo, os gestores precisam avaliar quais soluções serão úteis para agilizar as demandas de seus negócios e, só então, montar um projeto de transformação.

(*) É Sales Partner na logithink. O executivo possui vasta experiência em canais TOTVS, além de atuação na área comercial e de operações, tendo passado, ao longo de sua carreira, por diversas áreas de negócios, como Gestor Comercial, Executivo de Contas e Vendas, de Operações e de TI.

Plataforma de Planejamento
e Compra de Mídia
Out-Of-Home

De olho no potencial de crescimento do mercado de mídia out-of-home e mídia mobile, a startup Coohnect criou uma plataforma que utiliza dados de geolocalização para criar roteiros dinâmicos de mídia out-of-home com retargeting direcionados e de alto impacto, assegurando um aumento na assertividade dos anúncios desses dois meios.

O novo modelo foi desenhado e desenvolvido num conceito aberto de colaboração entre Brasil e Israel e teve a liderança do projeto no Brasil do engenheiro Matheus Pedralli, um dos fundadores da startup, e atuou na StoneCo, Ótima e foi responsável por criação de aplicativos de mobilidade, dentre os quais, a primeira empresa de compartilhamento de carros 100% elétricos do Brasil. “Buscamos resolver os principais problemas do mercado de compra de mídia OOH e Mídia Mobile, unindo os dois universos em uma única

plataforma com metodologia exclusiva que assegura uma maior eficiência em anúncios mais assertivos aumentando a sua relevância para as pessoas impactadas” afirma Matheus.

A Startup também inova com processo de compra de mídia, ao oferecer ao mercado uma experiência one-stop-shop, o que significa que anunciantes e agências, deixam de precisar falar com diferentes veículos, e passam a centralizar seu planejamento e compras através de um único canal.

A Coohnect tem como CEO, Violeta Noya, executiva fundadora da Ótima, responsável pela renovação da mídia out-of-home em São Paulo. A startup tem operação com cobertura nas grandes cidades: Sorocaba, Rio de Janeiro, Curitiba, Porto Alegre, Belo Horizonte, Goiânia, com a expectativa de ampliar rapidamente para a presença nacional.

Sebrae Rio lança plataforma Sua Empresa + Digital

A pandemia da Covid-19 provocou mudanças na rotina das empresas. Com as medidas restritivas para combater o avanço da doença, os pequenos negócios vêm enfrentando muitos obstáculos para manter o funcionamento das empresas. Em recente pesquisa do Sebrae, 65% dos pequenos negócios do Estado do Rio de Janeiro estão apostando nas redes sociais, aplicativos e internet para realizar suas vendas ou promover seus produtos.

Essa mudança no comportamento entre empresa e cliente precisa estar alinhada com estratégias assertivas que possam beneficiar com o aumento nas vendas dos seus produtos. Para ajudar microempreendedores individuais, micro e pequenas empresas, o Sebrae Rio lançou a página Sua Empresa + Digital. Assim, o empreendedor terá domínio sobre estratégias de marketing digital para alcançar seus objetivos dentro das plataformas virtuais.

“Na nossa última pesquisa, 66% dos entrevistados relataram que alteraram o modelo de funcionamento da empresa. Durante o isolamento social, as empresas precisaram apostar nos canais digitais para continuar com o seu negócio em funcionamento. Existe um receio de atuar no digital, mas os empreendedores devem entrar de forma assertiva. O conteúdo que propomos leva em conta a rotina dos empreendedores e as melhores estratégias de mercado para os pequenos negócios, além de conteúdos para atender cada perfil de empresa e de fácil entendimento”, explica Leandro Marinho, gerente de Atendimento do Sebrae Rio.

O portal ainda permite que o empreendedor solicite um atendimento gratuito e personalizado de especialistas do Sebrae Rio. Depois do preenchimento do pedido, um especialista da instituição entrará em contato e fará uma análise dos pontos fortes e fracos da empresa.

Cursos online e gratuitos

Este ano, o Sebrae Rio reformulou sua vitrine

de soluções digitais para atender quem já possui um negócio ou planeja empreender. Dentro da plataforma, o empresário terá acesso a capacitações, eventos digitais, informações sobre as políticas públicas, trilhas de conteúdo e contato com analistas da instituição que vão ajudá-los a tirar todas as dúvidas sobre o empreendedorismo.

Um dos cursos digitais oferecidos pela instituição é o “Faça do seu negócio uma vitrine virtual”. O conteúdo totalmente online, ensina o empreendedor a criar uma loja virtual, como o e-commerce pode gerar lucro com o monitoramento de resultados e mostrar a importância do controle financeiro e da logística.

O empreendedor também terá acesso a conteúdos de diversos temas como negócios, gestão financeira, planejamento, acesso ao crédito e renegociação de dívidas, redução de custo, home office e marketing digital.

News @ TI

Youtuber dá aulas de inglês em plataforma

Com a pandemia do Coronavírus, a demanda por cursos online cresceu bastante no Brasil. Sucesso nas redes sociais, a youtuber e criadora do curso “Carol me ensina inglês”, Carol Capel dá aulas gratuitas e básicas de inglês no aplicativo Sparkle, que fica dentro da plataforma Hotmart. Com uma metodologia própria, o curso já chegou ao primeiro lugar em popularidade na plataforma. O inglês se destaca como o idioma mais conhecido e usado do mundo e é requisito básico para o desenvolvimento pessoal e profissional. É comum se perguntar: é possível aprender sozinho? Segundo a Carol, sim. “Sou um exemplo de que isso é possível. Aprendi sozinho, assistindo às séries de TV e estudando com os livros que a minha mãe usava para aprender o idioma. Aos 16 anos, já tinha fluência no inglês”, fala a youtuber.

Seedz e Markestrat firmam parceria

A parceria firmada entre a startup Seedz, especialista em levar inovação ao agronegócio e a Markestrat Agribusiness, empresa dedicada a consultoria de negócios, educação corporativa e inteligência de mercado tem o propósito de unir tecnologia com conhecimento de negócios acelerando ainda mais o processo de digitalização no ecossistema do agronegócio, tanto para os produtores quanto para as indústrias de insumos, máquinas e implementos, serviços e a cadeia de distribuição. Essa parceria surgiu de sinergias encontradas em muitos clientes que eram comuns às duas empresas. Nesses clientes as soluções naturalmente passaram a se complementar para trazer maiores benefícios e resultados. Agora, de forma integrada, soluções e inteligência digital se aliam à estratégia de negócios e mercado trazendo força, direcionamento e velocidade para os clientes.

PREFEITURA MUNICIPAL DE VARGEM GRANDE DO SUL – UASG 987231
Aviso de ABERTURA de Licitação – Pregão Eletrônico nº. 030/2021; Objeto: Aquisição de veículo de passeio, tipo sedan médio, novo, para o Departamento Municipal de Educação - Entrega das Propostas: a partir de 22/04/2021 às 08h00 no site <https://www.comprasgovernamentais.gov.br> - Data de Abertura das Propostas: 05/05/2021 às 09h00 no mesmo site - 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; Carlos Eduardo Martins - Diretor de Licitações e Compras

Empresas & Negócios José Hamilton Mancuso (1936/2017)

Publisher: Lillian Mancuso (lilian@netjen.com.br)

Editorias
Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); *Ciência/Tecnologia:* Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); *Livros:* Ralph Peter (ralphpeter@agencieliterariaralph.com.br); *Comercial:* Tatiana Sapateiro - tatiana@netjen.com.br
Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Webmaster/TI: Fabio Nader; *Editoração Eletrônica:* Ricardo Souza. *Revisão:* Maria Cecília Camargo; *Serviço Informativo:* Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Jornal Empresas & Negócios Ltda
Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 - Vila Mariana - São Paulo - SP - CEP: 04128-080 - Telefone: (11) 3106-4171 - E-mail: (netjen@netjen.com.br) - Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90 - JUCESP, Nire: 35218211731 (6/6/2003) - Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Colaboradores: Claudia Lazzarotto, Eduardo Moisés, Geraldo Nunes e Heródoto Barbeiro.

ISSN 2595-8410

RIO DE JANEIRO: **J.C. REPRESENTAÇÕES E PUBLICIDADES EIRELI**
Av. Rio Branco, 173 / 602 e 603 - Centro - Rio de Janeiro - CEP 20040-007
Tel. (21) 2262-7469 - CNPJ 30.868.129/0001-87