

OPINIÃO

Os desafios de empreender com uma multinacional no Brasil

Danilo Tamelini (*)

Após a crise dos países considerados ricos em 2008, o Brasil tornou-se um dos mercados mais atraentes para investimentos.

Mas, nos deparamos com uma pandemia avassaladora e que faria com que os investimentos estrangeiros na economia brasileira caíssem 50,6%, comparados com 2019. Em 2020 foram injetados mais de US\$ 24 bilhões em negócios por aqui, de acordo com o Banco Central. Apesar de todos esses inconvenientes, trata-se de um país de muitas oportunidades. Nós temos uma população de 211 milhões de habitantes, com um consumo muito grande e repleto de carências. Nós temos muito que melhorar em diversas esferas.

Todos os mercados deverão passar por dificuldades nos próximos anos por conta da pandemia, não somente o brasileiro. Atualmente, estou na minha quinta empresa e sou empresário desde os meus 23 anos de idade. Quando olhamos para o dado de que seis em dez empresas fecham após cinco anos, olho com felicidade a minha trajetória e como estão meus empreendimentos hoje em dia. Nós viemos para o Brasil porque o negócio de transporte tem muito a evoluir e a crescer, não só aqui como a nível mundial.

Como o mercado de fretamento brasileiro é muito grande e apresentava muita carência de tecnologia e gestão, vi que seria uma grande oportunidade trazer este negócio para o Brasil em 2018. Mas, quando chegamos para empreender no Brasil, "burocracia" foi uma das palavras mais ouvidas quando falamos de negócios.

E é ela que coloca o país na 4ª colocação no ranking de países onde companhias mais demoram em abrir uma subsidiária, tempo três vezes maior do que a média global. E como é preciso que toda documentação de sociedade de uma empresa estrangeira possua tradução juramentada, a contratação de tradutores experientes é essencial para o bom andamento do processo.

Além da burocracia, há ritos jurídicos que precisam constar na abertura de um negócio, mas muitos empresários deixam de cumprir e isso pode ser responsável pelo fechamento da empresa e o valor investido acaba escorrendo pelo ralo. Para ilustrar isso, em 2020 o Gestão 4.0 e o BVA Advogados divulgaram o Startups Legal Report, esse levantamento concluiu que 48,15% das Startups descumpriram a Convenção Coletiva de Trabalho (CCT) e que 15,38% nem a conheciam.

De aproximadamente 100 empresas analisadas nesta pesquisa, 76,92% não celebraram o Acordo de Sócios, item fundamental para regulamentar questões de governança entre sócios e ad-

ministradores. Outro dado também assusta, 69,23% não possuíam o termo de cessão de propriedade intelectual nos contratos de trabalho e prestação de serviços.

Se a grande quantidade de detalhes já faz com que o andamento seja demorado, a dica é evitar permanecer nas mãos de profissionais despreparados que, mesmo com boa vontade, não possuem bagagem para agilizar documentações necessárias em tempo hábil, atrasando ainda mais o processo. Se nosso país não é para amadores, deixe as traduções juramentadas nas mãos de profissionais com larga experiência neste tipo de serviço.

Mesmo diante de todos os entraves citados, o governo tem tentado mudar esse cenário através de novas políticas de incentivo, como a Lei do Microempreendedor Individual, o Simples e o recente Marco Legal de Startups. Esses são notórios progressos que incentivam o surgimento de novos empresários que irão gerar mais empregos e soluções para um país em ascensão em diversas áreas. Além de arrecadar mais impostos, o governo auxilia a nova classe de empreendedores.

Hoje, vejo muitas pessoas comentando que o Brasil é o Estados Unidos da década de 50: um país propício a empreendedores dispostos a resolver problemas. A grande verdade é que nosso país está melhor que os Estados Unidos daquela época. Não nos faltam oportunidades e problemas a serem resolvidos, desde uma falha de logística até o surgimento de uma classe média ansiosa por novos produtos e serviços.

O cenário atual cria um país aberto para novas empresas interessadas em agregar valor aos seus produtos e serviços. Nunca tivemos tanto acesso à internet, por exemplo. Jamais vimos uma população tão conectada quanto nesse momento delicado vivido pela humanidade. Isso tudo, mesmo ainda com as inúmeras burocracias e pouco dinheiro, torna o Brasil um lugar perfeito para empreender.

Eu não tenho dúvida que nosso país possui muito a conquistar. As nossas leis ainda são responsáveis por impedir o surgimento de muitas ideias, o acesso ao dinheiro poderia ser facilitado, as universidades poderiam focar em formas novos empreendedores. Todos esses quesitos ainda precisam ser melhorados. Porém, não tenho dúvida que estamos em franco desenvolvimento de uma nação empreendedora.

Ao pegar minha trajetória de co-fundador de uma empresa estrangeira, tenho convicção de que estamos no caminho certo para um país ainda mais inovador e tecnológico.

(*) - É Co-fundador e Presidente LATAM da BusUp, empresa tecnológica que oferece um inovador serviço de gestão em fretamento de ônibus para empresas.

Crescem as vendas de computadores pessoais

O mercado de PCs teve um ótimo primeiro trimestre: o Instituto de pesquisa Gartner estima que as vendas de "PCs tradicionais", ou seja, laptops e desktops, aumentaram 32% em comparação com o primeiro trimestre de 2020; seu concorrente, o IDC fala em números ainda mais altos, 55%, o que deixa clara uma tendência de alta

Foto de Dzenina Lukac no Pexels

Vivaldo José Breternitz (*)

Ambos concordam que o crescimento é atípico - o Gartner diz que o crescimento é o maior desde que começou a acompanhar o mercado em 2000, e o IDC diz que a queda nas vendas no 1º trimestre de 2021 em relação ao 4º de 2020, queda que sempre acontece, é a menor que já ocorreu desde 2012.

Quando aos dados brutos, os números também são impressionantes - o Gartner estima que quase 70 milhões de PCs foram vendidos no trimestre, enquanto a IDC fala em cerca de 84 milhões. Os dois institutos acreditam que os números poderiam ter sido ainda maiores, não fosse a escassez de chips.

Essas vendas poderiam ter sido ainda melhores, não fosse a escassez de chips que afetou outros mercados, desde o de veículos até o de smartphones e consoles; montadoras paralisaram linhas de produção e a Apple teve atrasos na produção de MacBooks e iPads. No caso dos PCs, o efeito mais visível foi a elevação dos preços.



Mesmo com o possível retorno à normalidade após o fim da pandemia, mudanças nos hábitos de compra e lazer, bem como a consolidação do home office, podem se tornar definitivos. Isso faz com que a opinião generalizada, inclusive do Gartner e do IDC, seja de que a demanda continuará aquecida, pelo menos até o final deste ano.

Para o consumidor, esse aumento da procura, aliado à alta do dólar, deve gerar, nos próximos meses, se não a falta, pelo menos a continuação do aumento dos preços dos computadores pessoais.

(*) É Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor da Faculdade de Computação e Informática da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

O impacto da tecnologia na otimização da operação hospitalar

É evidente que muito antes da chegada da pandemia ao Brasil, os gestores de grandes hospitais já tinham a plena consciência de que o investimento em tecnologia é crucial para a otimização da operação hospitalar e o alto nível de cuidado ao paciente. De acordo com pesquisa realizada pela IDC (International Data Corporation), o investimento em tecnologias no setor de saúde na América Latina deve atingir US\$ 1.931 milhão até 2022. Mas, qual o impacto da tecnologia na operação hospitalar? E quais outros fatores interferem no bom funcionamento dessas instituições?



Juliana Gomes

É importante ressaltar que todo hospital deve buscar o equilíbrio entre a otimização da sua operação e o alto nível de cuidado ao paciente. Nesse contexto, é necessário ter em mente três aspectos: a qualidade e eficiência no atendimento, os profissionais e as tecnologias que auxiliam no suporte à decisão clínica. Com relação à qualidade do cuidado, percebemos cada vez mais a importância do paciente obter uma boa experiência durante sua jornada, incluindo um atendimento mais humanizado e não apenas do tratamento de suas patologias.

Para conduzirmos a saúde nos moldes acima, faz-se necessário uma equipe bem treinada e que saiba como abordar o paciente em momentos de convalescença. Por isso, a contratação de profissionais capacitados, a educa-

ção continuada e o cuidado centrado no paciente, baseado em evidências, são pilares essenciais para o bom funcionamento de qualquer instituição de saúde.

Tecnologia: elemento chave na otimização da operação hospitalar

Já para as operadoras de saúde, o grande desafio é a relativização dos custos. Especialmente após a irrupção da pandemia, observamos uma realidade de aumento dos custos de insumos dentro de diversas áreas dos hospitais. Nesse sentido, torna-se imperativo que os gestores analisem o desfecho do paciente e a qualidade do atendimento em primeiro lugar e, por isso, é necessário que haja um equilíbrio entre os custos, para que isto não seja visto como um limitador.

Utilizar as tecnologias mais atualizadas é um fator que impacta diretamente na otimização da operação e na qualidade do cuidado dos pacientes. Facilitar o acesso à informação

e reduzir a quantidade de textos científicos que devem ser lidos para atualização, são questões que afetam diretamente a rotina dos profissionais de saúde e que garantem maior agilidade. Os recursos de suporte à decisão clínica são capazes de prover valiosas informações clínicas para os profissionais da saúde, no próprio ponto de atendimento, auxiliando na tomada de decisão, seja por meio de sugestão da terapia ou na identificação do diagnóstico, por exemplo. As decisões baseadas em evidências não só fortalecem a base de conhecimento dos médicos, como contribuem para reduzir a variabilidade do cuidado, permitindo que os mesmos se mantenham atualizados sobre o conhecimento médico em rápida evolução, levando ao paciente um tratamento mais eficaz.

Neste momento, é preciso priorizar a agilidade na tomada de decisão por meio da informação de qualidade. É necessário balancear a qualidade com a eficiência operacional como um todo, não só no cuidado, mas também no manejo dos recursos a serem utilizados nesse atendimento. Ao investir na sua equipe médica, em tecnologia e em monitoramento e análises preditivas, a instituição de saúde investe em valor, podendo oferecer ao paciente um tratamento melhor e mais humanizado.

(Fonte: Juliana Gomes é líder de novos negócios e projetos da Wolters Kluwer Health no Brasil).

News @TI

Aplicação em GeneXus para varejistas usuários do SAP Business One

Uma das tendências que se intensificou no mercado após o início da pandemia foi a busca por aplicações que inovem os negócios em substituição aos grandes projetos de tecnologia. Os usuários dos tradicionais ERPs, por exemplo, veem no desenvolvimento de softwares complementares uma saída mais viável para atender às novas demandas de mercado ao invés de atualizarem seus softwares de gestão empresarial. A AGL Solutions, por exemplo, desenvolveu, para usuários do SAP Business One do setor varejista, uma aplicação que opera como uma extensão das rotinas financeiras, de compras e comercial do ERP. As extensões foram desenvolvidas a partir da solução low-code GeneXus, que possui recursos pré-configurados do SAP Fiori e do banco de dados SAP HanaDB, levando simplificação e melhor experiência de uso aos usuários. A solução foi projetada para atender uma missão crítica do negócio de pequenas e médias empresas do segmento varejista: os volumes de transações, que, mesmo sendo menor do que o montante praticado nas grandes empresas, ainda assim trata-se de um número considerável, cujo processo precisa ser otimizado (www.aglsolutions.com.br).

DocuSign amplia presença na América Latina

Impulsionada pelo crescimento global de mais de 50% em seu último ano fiscal e um expressivo crescimento nos mercados em que atua, dada a adoção de soluções para otimizar os processos de negócios, a DocuSign pretende alçar voos maiores e dá início à expansão na América Latina. Nesta semana, a empresa, líder global em assinatura eletrônica e gestão de documentos em nuvem, vai abrir oficialmente as operações no México. A base mexicana vai responder ao brasileiro Gustavo Brant, Vice-Presidente da empresa para a América Latina. Globalmente, a companhia vem comemorando resultados expressivos - aumento de 49% no volume de negócios, com US\$ 1,5 bilhão de receita. No Brasil, a DocuSign mira a expansão da transformação digital e está de olho em serviços para o setor público. O novo escritório vem com a missão de fortalecer a presença já crescente das soluções da empresa em diversos setores da economia latino-americana.

ricardosouza@netjen.com.br