

OPINIÃO

'Novo normal' do e-commerce exige excelência na jornada de compra

Fabio Gerber Khatcherian (*)

Com o advento da pandemia, muito se passou a discutir sobre como seria o chamado "novo normal" em vários setores de atividade.

Surgiram então indagações em relação a determinadas práticas voltarem ou não a seguir o curso de antes destes tempos de novo Coronavírus. Se em alguns aspectos ainda pairam mais incertezas do que afirmativas no cenário mundial que se estabeleceu, em outros já é possível ser categórico ao concluir que algumas mudanças vieram mesmo para ficar.

É o que percebemos, por exemplo, ao analisar as tendências verificadas no âmbito do e-commerce. O relatório anual de 2021 da plataforma Shopify Plus, intitulado "O futuro do e-commerce", dá uma boa medida do que podemos esperar nesse campo das transações comerciais. O documento é taxativo ao afirmar que anos de mudança aconteceram em semanas, e que produtos antes adquiridos com menor frequência via comércio eletrônico passaram a ser habitualmente procurados dessa forma pelos clientes - como itens de saúde, higiene, para casa e alimentícios.

O relatório baseia tais pareceres em números sustentados por mais de 24 pesquisas internas da plataforma, conduzidas em diversas localidades ao redor do globo - Estados Unidos, Canadá, Ásia, Europa e Oriente Médio. Os dados apontam que, em um período de três meses durante o ano de 2020, o crescimento das vendas de comércio eletrônico no varejo em todo o mundo atingiu 16,5%, alta equivalente à verificada ao longo dos dez anos anteriores. Entre 2020 e 2024, esse aumento deve permanecer em um patamar médio de 8,1% ao ano no mundo e 9,1% no Brasil.

Também segundo o estudo, 84% dos consumidores, em termos mundiais, realizaram compras online. Além disso, de acordo com a Global Web Index, 48,8% dos consumidores disseram que pretendem continuar com o uso mais frequente do e-commerce mesmo quando a pandemia acabar. E o que essas pessoas pesam ao escolherem os endereços virtuais em que fazem seus negócios? Em suma, elas demandam conveniência, rapidez e imediatismo em suas experiências de consumo.

É isso ao longo de todo o processo, desde a escolha dos produtos ou serviços até as etapas de pagamento e recebimento das mercadorias - além do suporte pós-venda, que constitui uma fase muito importante para a fidelização do cliente. Outro ponto fundamental dessa análise diz respeito à proliferação dos marketplaces. Segundo a Shopify, metade das vendas globais de comércio eletrônico já ocorre nesse modelo de negócio virtual que congrega diferentes varejistas e que atrai os consumidores mais pela praticidade da solução em si do que propriamente pelas marcas ofertadas.

Nesse contexto, o fortalecimento da imagem de um fornecedor é um desafio ainda maior. E requer atenção minuciosa às estratégias de consolidação da compra como uma experiência extremamente positiva, em todos os seus passos. Isso requer uma constante busca pelas melhores soluções possíveis para a otimização do fluxo das operações. Em se tratando de meios de pagamento, o mercado oferece alternativas bastante eficientes para a obtenção dos melhores resultados nas transações efetivadas tanto nos marketplaces como fora deles.

Para os ambientes compartilhados por marcas diversas, há opções de plataforma de split de pagamento, que permite efetuar a liquidação do pagamento diretamente na conta bancária de cada envolvido na transação, de forma totalmente transparente. Dessa maneira, o consumidor, além de fazer uma operação única na hora de pagar, pode ser beneficiado com a redução dos prazos de entrega, uma vez que a plataforma possibilita o redirecionamento da compra para o estabelecimento mais próximo do cliente.

Os recursos oferecidos pelas soluções de mercado incluem ainda outras facilidades para tornar mais cômoda a experiência do comprador. Gateways possuem funcionalidades que viabilizam a compra com mais de um meio de pagamento e o cancelamento online de transações, além de reprocessar transações negadas sem gerar retrabalho para o cliente.

Assinaturas e mensalidades podem ser cobradas de maneira automática e simples; dados de cartões de crédito são salvos de forma completamente segura, sem armazenar informações sensíveis como o número do cartão e a data de validade - sem contar que o consumidor pode concretizar a compra online sem que o número do cartão de crédito seja exposto durante o fluxo de venda, aumentando a segurança da operação.

Por sua vez, dispositivos antifraude asseguram maior índice de aprovação online, agilizando o atendimento ao cliente. É importante que se diga que o futuro do e-commerce já é, na verdade, o seu presente. Nessa conjuntura, diferenciar-se é mais do que nunca imperativo, e isso deve acontecer em cada passo da jornada de compra - lembrando que, de acordo com a Shopify, o checkout é o momento mais crítico desse caminho, uma vez que um grande percentual de consumidores desiste da transação nessa etapa.

Para quem conseguiu cativar o potencial comprador até esse estágio, seria um grande desperdício perdê-lo devido a uma finalização inadequada, sendo que todos os recursos para transformar esse fechamento em uma experiência inesquecível se encontram à disposição.

(*) - Bacharel em Administração de Empresas pela Universidade Bandeirante e pós em Gestão de Marketing pela FAAP, é Head Comercial da Braspag (www.braspag.com.br)

Salto no mercado de inovação

Olha para o precipício e salta' - essa é a orientação do CEO da Gateway, Francisco Luiz Ferreira, para aqueles que querem empreender

“Ser empresário no Brasil não é fácil, são muita burocracia, impostos e inúmeros desafios até acertar. Um trabalho de persistência para conquistar os primeiros clientes e um longo caminho a ser percorrido”, afirma Francisco Luiz Ferreira, CEO da Gateway, empresa provedora de soluções em tecnologia digital, com sede em Curitiba, no Paraná, e unidades em São Paulo, Rio de Janeiro, Argentina e EUA.

Focada em tecnologia e inovação, a Gateway foi fundada em 2000, em um momento que Francisco percebeu que não queria mais ser funcionário e decidiu empreender com mais um amigo. “Estudei bastante, tive a formação teórica que precisava e me preparei financeiramente, porque não sabia quando, mas sabia que em algum momento da vida iria empreender”, relata.

E a dica que ele dá para quem está nesse caminho é: “se livre dos custos fixos; tenha uma reserva financeira, porque no começo, é impactante deixar um salário fixo e passar meses sem recursos financeiros; saiba que no início pode faltar dinheiro, mas com trabalho e persistência a situação financeira volta a se estabilizar.”

Aos 55 anos, formado em Análise de Sistemas de Computação, Administração e Economia, o CEO - muito estudioso - também se aventurou pelos cursos de Física e Medicina. Ele conta que a primeira oportunidade de cliente surgiu em 2000, com uma proposta de contrato com o HSBC - o primeiro cliente da Gateway. A empresa foi a responsável por desenvolver o sistema digital do HSBC - banco online e aplicativo. Ao todo, em serviços prestados ao setor bancário são mais 350 mil horas acumuladas.

Inicialmente, em quatro sócios, ele conta que faziam de tudo, desde a parte técnica, financeira até a administrativa. E no momento em que o HSBC foi adquirido pelo Bradesco, os sócios se viram perdidos, pois só tinham esse cliente. Foi aí, e após muitos erros, que buscaram uma consultoria para reformular o plano de negócios da empresa.

Neste mesmo período, Francisco decidiu se afastar da empresa para estu-



Foto: Gateway

dar. Em 2011, passou no curso de Física. Depois, em 2016, iniciou a faculdade de Medicina. Ao ver que a Gateway começou a enfrentar dificuldades, ele decidiu voltar para Curitiba e optou por trancar a faculdade de Medicina, no Mato Grosso do Sul.

De volta à companhia que fundou, assumiu, dessa vez, a área comercial em um cargo subordinado a um dos sócios. “Foram seis meses de ‘porta na cara’, foi uma trajetória difícil nesta área. Aí contratei uma pessoa de mercado, que indicou que a digitalização era o caminho e não mais o porta a porta. E, em 2017, em um momento que percebi que precisávamos expandir e investir em novos mercados e estados, além de atrair novos talentos e reforçar a marca, decidi comprar a parte dos demais sócios, ficando com 100% da Gateway”, conta.

Um ‘caixeiro-viajante’ obstinado pela inovação

Esse foi o salto da Gateway, que traz em seu nome os termos ponte (gate) e produto (ware) - “pensamos em software e hardware. Nosso objetivo era ser ponte para as plataformas”, diz Francisco, que passou os anos de 2018 e 2019 viajando e prospectando clientes pelo Brasil, em especial para São Paulo e Rio de Janeiro, além de digitalizar a empresa.

“Me sentia como um ‘caixeiro viajante’. Visitava desde multinacionais a empresas que eram na casa da pessoa - ‘jogava a rede’ - e vendia de tudo,

desde a Fábrica de Software, gestão de projetos, alocação de profissionais”, lembra o CEO, que neste período encontrou um mercado promissor em São Paulo e Santa Catarina.

As oportunidades foram surgindo e Francisco percebeu que faltava inovação para muitas organizações. “Eles ficavam muito focados em trabalho e manutenção, e isso consumia demais da empresa, então, pedi para que eles passassem os processos de manutenção para Gateway, e focassem na inovação de seu produto”, expõe.

Nessa época, a Gateway saltou de quatro para 30 funcionários e alcançou em 2018 um faturamento na casa dos sete dígitos. Um crescimento de 110% em um ano e, em 2019, chegou a 113%. “Foi o restart da companhia e isso foi além de faturamento, passou também pela retenção de talentos. Deixamos de contratar pessoas mais técnicas para área de gestão de projetos e optamos por profissionais da área de Administração, Economia e Comunicação, por exemplo. Também passamos a contratar mais mulheres, pois observamos que elas antecedem os problemas por serem mais detalhistas. Hoje, 40 a 50% dos postos de gestão são comandados por mulheres”, diz.

Em 2020, a Gateway adquiriu parte da Bexpo. E, mesmo em um ano desafiador, diante da pandemia da Covid-19, cresceu 76%. Agora, em 2021, comprou 100% da startup, que desenvolveu o app LivID, solução que faz reconhecimento facial para Prova de Vida por meio do celular. E, para este ano, a perspectiva de crescimento é de 71% em relação a 2020, o que deve representar oito dígitos no faturamento. O número de funcionários também deve crescer - de 80 para 150.

Especialista em soluções e serviços de tecnologia da informação, com foco na entrega de valor agregado ao cliente, a Gateway desenvolveu uma metodologia própria para a gestão de projetos e mudança (PMO e GMO), pois considera a Gestão de Mudança como um fator essencial para a mitigação de riscos e resistências para as empresas alcançarem os seus objetivos estratégicos.



News @TI

ricardosouza@netjen.com.br

Johnson Controls tem novo CTO global

@ A Johnson Controls (NYSE: JCI), empresa global especializada em edifícios inteligentes e sustentáveis, nomeou Vijay Sankaran como vice-presidente e diretor de tecnologia, uma nova função destinada a acelerar o desenvolvimento de engenharia de software de produto e a expansão de soluções para clientes por meio da plataforma digital OpenBlue. “Vijay traz uma vasta experiência em software estratégica para a Johnson Controls e está idealmente posicionado para fortalecer nossas soluções e competitividade no mercado por meio da engenharia de software”, disse George Oliver, presidente e diretor executivo da Johnson Controls. “Com a equipe de engenharia de software, ele irá acelerar nossa inovação, proporcionar soluções exclusivas para os clientes e alavancar as principais tendências de sustentabilidade, eficiência energética e edifícios inteligentes saudáveis, seguros e conectados” (www.johnsoncontrols.com/pt_br).

Augusto Panachão assume a Vice-Presidência de Soluções e Tecnologia da NTT Ltd. no Brasil

@ A NTT Ltd., companhia global de serviços de tecnologia, acaba de promover Augusto Panachão, até então Diretor de Soluções e Tecnologia, a Vice-Presidente para a mesma área, no Brasil. O executivo terá como principal missão continuar a evoluir as frentes que estão sob sua responsabilidade: Go-To-Market, Consultoria, Desenvolvimento de Produtos e Inovação, atuando de forma ainda mais decisiva na definição e na execução da estratégia de serviços e de tecnologia. Augusto Panachão é formado em Engenharia Elétrica pela Universidade de São Paulo, (USP), com cursos de aprimoramento pelas universidades de Kellogg e Harvard. Na NTT Ltd. desde 2013, também foi responsável pela consolidação da área de cloud computing e pré-vendas da companhia. Em sua carreira, atuou em grandes players como Nortel, Cisco e Dell (hello.global.ntt).

Podcast de criatividade e inovação digital feito por brasileiros nos EUA

@ O PodCRE tem o objetivo de ampliar ainda mais a voz do CRES, sempre com o intuito de promover iniciativas capazes de transformar a sociedade, o “sair do automático”, criando conexões espontâneas e compartilhando conversas, ideias e ações, sempre trazendo para o bate papo pessoas que estão fazendo a diferença

no mundo. Nele, vamos ouvir suas histórias e aprender com elas, sempre com a missão de inspirar e influenciar com programas cheios de insights sobre criatividade, inovação, transformação social, comportamento e empreendedorismo - completa Elton Davel, diretor criativo de ambas as iniciativas. O PodCRE está disponível nas principais plataformas como iTunes e Spotify, de forma online ou offline, em qualquer lugar, utilizando tablet, computador, notebook ou smartphone. Os primeiros programas estão no ar pelo <https://bitly.com/EtjJi> ou pelo <https://bitly.com/kfhHR>. Se você quiser ter a experiência visual pode acessar o <https://natvplay.com/> e ver todos os episódios disponíveis também em vídeo.

Telefone corporativo com tecnologia antimicrobiana

@ A Mitel, empresa global líder no fornecimento de redes sofisticadas e personalizadas de comunicação, com faturamento acima de US\$ 1,3 bilhão, anuncia novos modelos de telefones corporativos fabricados com tecnologia antimicrobiana BioCote®, capaz de mitigar a proliferação de 99,9% de vírus e bactérias (os aparelhos com a tecnologia da BioCote® apresentam plásticos com superfícies tratadas com um composto à base de prata que reduz a degradação do material e diminui o risco de contaminação cruzada). Segundo Nivaldo Sancinetti, Vice-Presidente de Vendas da Mitel para América Latina e Caribe, essa iniciativa inédita visa proteger as pessoas que estão no ambiente de trabalho de doenças transmitidas por superfícies contaminadas. “Essa tecnologia produz proteção altamente eficaz e duradoura a cargas virais e bacterianas, potenciais causadoras de enfermidades. Com esses novos aparelhos, queremos ajudar as empresas a criar ambientes mais seguros e higiênicos para os seus clientes e colaboradores”, afirma.

Sicredi oficializa entrada no Open Banking e lança portal para orientar sobre o tema

@ Totalmente integrado ao processo de implementação do Open Banking no Brasil, o Sicredi apresenta um portal sobre a recente inovação do Banco Central, no qual traz, por meio de vídeos e outros conteúdos, informações sobre o que é a iniciativa e seus benefícios para os consumidores. No espaço, também é possível acessar o Portal do Desenvolvedor, disponibilizado pelo Sicredi para que possam ser acessadas as suas APIs (application programming interface) e desenvolvidas novas soluções de forma conectada à instituição (www.sicredi.com.br).

FGTS poderá ser usado para abater prestações do SFI

A partir de agosto, os trabalhadores poderão usar recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) para abater prestações do primeiro imóvel financiado com recursos do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), que financia imóveis com recursos livres dos bancos

A medida foi aprovada pelo Conselho Curador do Fundo. Com a decisão, o mutuário terá duas possibilidades. Na primeira, poderá usar o saldo da conta para reduzir o saldo devedor do imóvel. Na segunda, poderá abater até 80% da prestação em 12 meses, prorrogáveis ao fim de cada período.

Até agora, o uso do FGTS para quitar parte do financiamento imobiliário era restrito ao Sistema Financeiro da Habitação (SFH), que também financia unidades de até R\$ 1,5 milhão, mas tem juros limitados a 12% ao ano e é parcialmente custeado com recursos da caderneta de poupança. A permissão foi estendida ao SFI, que não tem limite de juros e tem como principal



Os recursos do FGTS só poderão ser usados para cobrir o financiamento do primeiro imóvel próprio.

fonte de recursos grandes investidores empresariais, como bancos comerciais e bancos de investimento.

Os recursos do FGTS só poderão ser usados para cobrir o financiamento do primeiro imóvel próprio, e o

mutuário deverá ter conta no Fundo de Garantia há mais de três anos. O Conselho Curador também alterou regras para facilitar a portabilidade dos contratos, que permite a migração de financiamentos para bancos com

juros menores. Em caso de descontos no valor do imóvel para diminuir a prestação, a instituição financeira que recebe o financiamento terá de devolver ao FGTS a quantia descontada e incluir o valor no saldo devedor.

O Conselho também definiu que os juros dos novos financiamentos após a migração de bancos não poderão ser inferiores a 6% ao ano, rendimento atual do FGTS. A mudança visa evitar que eventuais operações de portabilidade tragam prejuízos ao Fundo. Hoje, os financiamentos habitacionais com recursos do FGTS cobram até 8,16% ao ano, considerando a margem do banco. Com as novas normas, caberá a cada mutuário fazer as contas para saber se a portabilidade será vantajosa (ABR).

Sector de serviços recuou 4% de fevereiro para março

O volume de serviços caiu 4% na passagem de fevereiro para março, depois de duas altas consecutivas do indicador. As informações da Pesquisa Mensal de Serviços (PMS) foram divulgadas pelo IBGE. Com o resultado, o segmento voltou a ficar abaixo do patamar antes da pandemia da Covid-19. "O setor mostrava um movimento de recuperação desde junho do ano passado e chegou a superar o patamar pré-pandemia.

Mas, com a queda em março, encontra-se 2,8% abaixo do volume de fevereiro do ano passado", disse Rodrigo Lobo, pesquisador do IBGE. Os serviços tiveram quedas acumuladas de 12 meses (-8%) e no acumulado de março do ano passado, houve crescimento de 4,5%.

Na passagem de fevereiro para março, três das cinco atividades de serviços tiveram queda em seu volume: serviços prestados às famílias (-27%), transportes, serviços auxiliares aos transportes e correio (-1,9%) e profissionais, administrativos e complementares (-1,4%). Dois segmentos tiveram aumento no volume de serviços: informação e comunicação (1,9%) e outros serviços (3,7%).

A receita nominal dos serviços teve quedas de 0,4% na comparação com fevereiro deste ano, de 0,2% no acumulado do ano e de 7,7% no acumulado de 12 meses. Na comparação com março do ano passado, a receita cresceu 6,1% (ABR).

O comportamento dos consumidores em farmácias

O mercado farmacêutico vem em contínuo crescimento, comparando-se os resultados, dos últimos 12 meses, finalizados em março de 2021. Nesse mesmo período do ano anterior, os resultados apontaram uma alta de 16,2% dos valores vendidos.

Para analisar esse mercado foi realizada uma pesquisa sobre o consumidor em farmácias, aplicada pelo Instituto Febrifar em parceria com a Unicamp e que entrevistou 4.000 consumidores em todo o país. A pesquisa analisou quais os comportamentos e os tipos de medicamentos que são adquiridos pelos consumidores e apontou que, entre os entrevistados, o gasto médio de compra foi de R\$ 54,01.

Segundo as respostas dos consumidores, 62,6% compraram pelo menos um genérico dentre os produtos adquiridos, desses, 25% compraram apenas genéricos. Já em relação aos produtos de marcas, ele fez parte das compras de 63,9% dos consumidores e 24,4% compraram apenas esses produtos. Já os não medicamentos participaram de



O bolso e a comodidade são fatores primordiais na escolha da farmácia.

23,4% das cestas de compras e apenas 4,6% compraram apenas essa categoria.

Os consumidores ao serem questionados sobre quais os critérios de escolha de uma farmácia, ficou bem claro que o bolso e a comodidade são fatores primordiais na decisão, deixando vários outros de lado. 75,4% afirmaram escolher pelos preços e 14,9% apontaram a localização como fator importante. Além desses fatores, foram considerados também: o estoque (5,1%), possuir atendimento da Farmácia Popular (2,4%), a facilidade de estacionar (0,9%) e o bom atendimento (1,1%). - Fonte: AI/Febrifar.

As tendências do futuro na construção civil

Daniel Katz (*)

A pandemia trouxe uma série de mudanças significativas para o segmento da construção civil e acelerou tecnologias e tendências no mercado das construtoras

Entre as principais transformações desse cenário está a adesão ao home office, que exigiu das empresas do setor a implementação do conceito "work from home", que é a necessidade de recriar ambientes residenciais, para auxiliar as pessoas a adicionarem espaços corporativos dentro de casa. Esse modelo de trabalho remoto foi adotado em massa em 2020, se tornando hoje completamente integrado ao meio empresarial.

Por conta dessa tendência do futuro, que foi antecipada devido às medidas de distanciamento social, a valorização da moradia em razão da necessidade de criar espaços específicos para escritórios tem sido uma nova exigência no mercado da construção civil. Por isso, se tornou essencial para as empresas acompanhar essas transformações, principalmente pensando no cenário de pós-pandemia.

Transformar um cômodo em um local específico para o trabalho, por exemplo, com boa luminosidade e ventilação, contribui para o bem-estar e ajuda a aumentar a produtividade. Além disso, criar ambientes fora da área residencial, como espaços WFH (work from home), já fazem parte dos principais lançamentos internacionais e são prioridades em projetos do futuro.

Essa modalidade, inclusive, faz parte de um mercado diferenciado denominado de "novo luxo", onde o

consumidor está mais interessado em qualidade de vida, novas relações de trabalho com espaços próximos a suas casas, porém sem interferências, além da vantagem de serem bem localizados. Esses fatores vem se tornando preferências na rotina das pessoas, o que impacta diretamente no mercado da construção civil e as novas tendências em projetos imobiliários.

Outras inovações tecnológicas que também foram impulsionadas pela pandemia são opções de investimento para empresas do segmento, o que pode ser um diferencial para aproveitar a recuperação do mercado. A sustentabilidade, por exemplo, é uma tendência que continuará em alta nos próximos anos. Construções que valorizam a preservação do meio ambiente tem se destacado mais no mercado.

A expectativa é que projetos sustentáveis não estejam presentes apenas em jardins e painéis solares, mas na construção em si, com o uso de materiais ecológicos e reciclados, com o objetivo de reduzir o impacto do setor no ecossistema. A internet das coisas (IoT) é outro destaque que aumentará, significativamente, a capacidade gerencial e, consequentemente, o desempenho mercadológico das construtoras, que se tornarão muito mais eficientes em suas atividades.

Portanto, conhecer as tendências da construção civil é essencial para melhorar o desempenho das empresas neste momento. E diante dessa perspectiva, se a necessidade de inovar antes era fundamental para se manter no mercado, agora é indispensável para garantir a recuperação econômica e deixar qualquer negócio competitivo nesse cenário de retomada da economia.

(*) - É presidente da Katz Construções.



NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A - Dupla Cidadania

A busca pela cidadania europeia tem uma grande demanda no Brasil. A procura vem de todo o país, mas algumas cidades se destacam com o volume de busca. A Aquila Company, consultoria migratória, realizou um levantamento e apresentou números que detalham essa pesquisa pelo acesso a terras europeias. As cinco primeiras cidades que mais pesquisam são dominadas pelas regiões Sul e Sudeste do país, contando com São Paulo, Curitiba, Rio de Janeiro, Porto Alegre e Campinas. Juntas, as metrópoles somam mais de 21 mil procuras. Para a obtenção da cidadania a pessoa precisa ter um parente próximo que tenha nacionalidade europeia. Para os casos de nacionalidade portuguesa, é necessário que o parentesco seja até de 2º grau, diferente da italiana, que não tem limite de geração, só precisando comprovar a transmissão de sangue via certidão. Informações: (www.aquilacompany.com.br).

B - Compras Internacionais

Consumidores que vivem na cidade de São Paulo já têm asseguradas suas entregas de compras internacionais no prazo máximo de 12 dias. A nova modalidade de delivery garante ao usuário paulistano que, sempre que optar por um produto marcado com a etiqueta "Entrega em 12 dias", receberá sua encomenda no período acordado. O prazo, um recorde para compras internacionais no Brasil, é possível graças a melhorias na logística internacional e doméstica operada pelo AliExpress. Além das tecnologias que auxiliam no desembaraço de encomendas estrangeiras que entram no país, o marketplace opera quatro voos fretados semanais para o Brasil e integra prestadores de serviços logísticos para cumprir o transporte interno de encomendas. Para saber quais produtos têm entrega garantida no prazo mínimo, o usuário pode ativar o filtro "Entrega em 12 dias" e visualizar apenas os itens elegíveis para esta modalidade. Mais informações: (www.aliexpress.com).

C - Programa de Estágio

A PepsiCo, uma das maiores empresas de alimentos e bebidas do mundo, está com inscrições abertas para seu Programa de Estágio 2021, intitulado como First Gen, que inclui vagas para as áreas de Marketing, Vendas, Operações, Finanças, Jurídico, RH e Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) em oito localidades do país: São Paulo, São Bernardo do Campo, Sorocaba, Itu, Feira de Santana, Recife, Cabo de Santo Agostinho e Rio de Janeiro. A empresa tem como um de seus valores garantir a diversidade racial e a representatividade feminina em seu quadro de funcionários e, para isso, tem como compromisso a contratação de 50% de mulheres e pessoas negras nesta edição do programa. Até o dia 7 de junho os interessados podem se inscrever no link: (http://www.firstgen-pepsico.com/brasil).

D - Design Gráfico

O Museu da Casa Brasileira abre vagas para o curso Design Gráfico: Processos Criativos e Experimentação, ministrado pelo professor Leopoldo Leal (Senac). A realização objetiva promover experimentações gráficas a partir de simples problemas visuais e fomentar a reflexão e a discussão sobre a produção e os processos criativos de designers gráficos. A cada aula, o aluno irá compreender que quanto mais se experimenta, maior é a probabilidade de encontrar uma boa ideia; que conectar elementos, coisas, pessoas e lugares é um poderoso recurso para se confrontar com situações ou ideias nunca imaginadas. Os encontros serão online, viabilizados na plataforma ZOOM, nos dias 8, 15, 22 e 29 de junho, das 19h às 21h. Inscrições: (www.eventbrite.com.br). Informações: (cursos@mcb.org.br).

E - Mercado de Publicidade

O mercado publicitário consolidou um espaço inovador e visando a promoção e desenvolvimento de profissionais na mídia, a OLX, uma das maiores plataformas de compra e venda online do país, anuncia o programa de incentivo OLX ADS Challenge, que além de trazer conteúdo específico para o mercado de mídia online, também fortalece a parceria com os times comerciais, com foco nos profissionais de Mídias e Planejamento das empresas e agências de publicidade. A plataforma traz conteúdos específicos de estratégias de marketing, como práticas que melhoram as visualizações de anúncios em dados comerciais; mapeamento de tendências, recolhendo e desenvolvendo pesquisas de comportamentos dos consumidores; além de dinâmicas e quizzes com conteúdos exclusivos. As instruções para participar do OLX ADS Challenge podem ser conferidas em (http://www.olxadchallenge.com.br).

F - Digital Conference

O Grupo Locaweb, pioneiro em soluções Business to Business (B2B) para digitalização dos negócios, está trazendo sua segunda edição totalmente online e gratuita para ajudar o empreendedor de conteúdos sobre empreendedorismo e e-commerce. O evento acontece nos próximos dias 26 e 27, e conta com palestrantes como Ana Lu McLaren, cofundadora e presidente do conselho da Enjoei; Levi Lopes, consultor de sucesso do cliente do Desk360; Rafael Hasson, CEO e fundador da ConnectPlug; Ricardo Rodrigues, head de produto da All in/Social Miner; Rodrigo Dantas, CEO e fundador da Vindi; Stela Torres, head de marketing e parcerias do Melhor Envio; Melissa Visgueira, gerente comercial hunter e parcerias da Yapay; e Vanessa Lira, diretora de operações da Si14. Inscrições e mais informações: (http://locawebdigitalconference.com.br/).

G - Idioma Turco

Você sabia que a Turquia é o segundo maior exportador mundial de ficção televisiva? De acordo com a Assembleia de Exportação da Turquia, o país fica atrás apenas dos Estados Unidos, e as suas conhecidas novelas e comédias românticas estão presentes em mais de cem países. Muitos brasileiros começaram a consumir produções turcas, que estão disponíveis em serviços de streaming e em alguns canais abertos, e que viraram um verdadeiro fenômeno. E, para compreender melhor as narrativas e histórias destas novelas, os seus fãs brasileiros buscaram aprender a língua falada na tela! Segundo o Duolingo, app educacional, o turco foi a terceira língua que mais cresceu no Brasil. No mundo, ele ficou em quarto lugar no top 5 de idiomas que mais cresceram, ao lado do hindi, coreano, japonês e chinês. Saiba mais em: (www.duolingo.com).

H - Corretor Digital

Entre os próximos dias 17 e 19, a G Digital, startup de desenvolvimento de softwares para marketing e vendas, promove a "Jornada do Corretor Digital". Online e gratuito, o evento pretende ajudar corretores de imóveis e imobiliárias a criar uma estrutura de vendas pelo ambiente digital e retomar o volume de negócios. Criar novas estratégias e se adaptar ao novo modelo de trabalho pode não ser uma tarefa simples para esse grupo. O evento contará com a participação de Ricardo Reschke - especializado em vendas do setor e diretor comercial da G Digital. A agenda aborda temas que fazem parte da estratégia digital, por exemplo "Como atrair clientes nas redes sociais", "Como encantar o cliente para que ele compre o imóvel", "Ferramentas de produtividade e organização", entre outros. Para participar basta se inscrever pelo link: (https://gdigital.com.br/jornada-corretor-digital-2021/).

I - Ídolos do Esporte

A Casa da Moeda do Brasil e a Memorabilia do Esporte acabam de lançar a primeira série de medalhas da coleção 'Grandes Ídolos do Esporte'. Robert Scheidt, velejador bicampeão olímpico, que se prepara para a disputa dos Jogos Olímpicos de Tóquio, é o primeiro homenageado da coleção que vai trazer ainda nomes como Maria Esther Bueno, Rodrigo Pessoa, Jackie Silva e Sandra Pires, Daniel Dias, Hortência, Cesar Cielo e Daiane dos Santos em 2021 - nomes de 2022 serão anunciados em data futura. Scheidt está retratado em séries exclusivas de medalhas em prata, bronze dourado, bronze e cuproníquel. Cunhadas com acabamento especial "proof", as medalhas de prata (+ 31g), bronze dourado (+ 24g) e bronze (+ 24g) possuem diâmetro de 40mm, enquanto a linha de cuproníquel tem 30mm. Saiba mais em (www.clubedamedalha.com.br).

J - Empreendedoras de Tecnologia

Estão abertas as inscrições para a 2ª turma da Future Females Business School, programa oferecido pela missão diplomática do Governo Britânico no Brasil através do UK-Brazil Tech Hub. O programa é gratuito e online e terá início em 14 de junho. O programa tem duração de 12 semanas e oferece treinamento, mentorias e conexões para que as empreendedoras possam iniciar e desenvolver seus negócios digitais de impacto global. O programa é ideal para empreendedoras brasileiras com uma ideia ou negócio de base tecnológica em estágio inicial que criam impacto social ou ambiental positivo, abordando questões sociais como pobreza e desigualdades e/ou questões ambientais como as relacionadas às mudanças climáticas. Inscreva-se em: (http://bit.ly/FFBSinscricoes).

Logística 4.0: redução de custos e desperdícios desde a primeira milha

Claudete Borges Ferreira (*)

Em uma economia global volátil, as cadeias de suprimentos estão cada vez mais vulneráveis e com altas taxas de interrupção nos processos

Se antes da pandemia, 40% dos pedidos sofriam alguma interrupção, a partir de 2020 esse número saltou para 60%, mostrando que existe uma necessidade urgente de desenvolver recursos específicos para tentar mitigar os efeitos de constantes interrupções na cadeia de fornecimento.

A principal estratégia adotada pela maioria das indústrias, principalmente do Brasil, cujos processos ainda são predominantemente manuais, é focar apenas na última milha do processo logístico, ou seja, quando os produtos são entregues ao cliente.

Apesar de ser óbvio que esse é um lugar importante para aplicar melhorias, não se pode esquecer de olhar mais para dentro de casa, ou seja, como implementar melhores práticas e investir nas tecnologias realmente necessárias, ainda na primeira milha que começa na abertura de requisições de compra.

Na estratégia de negócios, uma cadeia de suprimentos eficiente ajuda a reduzir custos e melhorar a experiência do cliente, oferecendo uma vantagem competitiva real frente aos concorrentes. Uma pesquisa da consultoria PwC Global apontou que as empresas que já investiram na digitalização de suas cadeias de suprimentos relataram uma redução de 6,8% nos custos e um aumento de 7,7% na receita.

Assim, os investimentos na automatização e integração de processos, viabilizados pela Indústria 4.0, modernizaram os serviços e iniciaram uma revolução industrial no setor de logística. Desde a escolha do fornecedor até o rastreamento das entregas, as novas tecnologias permitem entregar mais resiliência e flexibilidade às operações, aliadas a uma maior transparência em toda a cadeia de valor,

com melhor visibilidade desde a origem do produto até a entrega ao cliente final.

Ao mesmo tempo em que a pressão pela redução de custos é alta, o desafio não é apenas conseguir comprar mais barato, mas sim diminuir desperdícios, aumentar a vida útil dos equipamentos e, principalmente, mitigar as interrupções evitáveis, que são aquelas ocasionadas por paradas que poderiam ser mais bem programadas.

Chegamos então à pergunta que vale um milhão de dólares: como impulsionar a eficiência da cadeia de suprimentos? Com dados e inteligência. Inovadoras ferramentas digitais permitem identificar e mitigar riscos, desde que as informações não estejam armazenadas em silos, quando apenas um usuário ou grupo tem acesso a um enorme volume de dados gerados por todos os processos.

Uma transformação ponta a ponta exige uma mudança de mentalidade, integrando dados e entregando mais agilidade para a tomada de decisões.

Por isso, a importância de contar com uma plataforma única de gestão, que permita o compartilhamento de informações com segurança, a partir de políticas robustas de acesso. Além disso, o monitoramento deve ser constante, permitindo identificar rapidamente alguma falha ou, preferencialmente, uma possibilidade de falha, baseada em ações proativas.

Investir na digitalização e construir relacionamentos colaborativos com os parceiros em toda a cadeia de suprimentos, sejam os relacionados a insumos ou à tecnologia, é a melhor forma de enfrentar os desafios. Uma sólida rede de relacionamentos ao longo da cadeia, de ponta a ponta, coloca todos os envolvidos na mesma página.

E essa é a hora de impulsionar a eficiência e garantir mais vantagem competitiva a partir de soluções integradas, que não apenas automatizem processos, mas construam uma nova cultura de agilidade, resiliência, redução de desperdícios e maior valor agregado na cadeia de fornecimento.

(*) - É Gerente de Produtos da Atech.

Whatsapp Pay deve acelerar vendas e troca de mensagens

No final de março, o Banco Central aprovou o sistema de pagamento entre pessoas físicas pelo aplicativo Whatsapp. O serviço começa com um pequeno número de usuários e será ampliado aos poucos

O pagamento para comércios será permitido posteriormente. Segundo pesquisa do Facebook IQ, 61% dos brasileiros consideram o envio de mensagens a forma mais fácil de entrar em contato com uma marca e 59% dos consumidores estão mais propensos a comprar de organizações que oferecem atendimento via chat.

Os dados mostram que a interação entre consumidor e marca pelas redes sociais já é uma tendência. A função, que tinha sido negada no ano passado, vai poder fornecer um sistema de pagamento em suas conversas. Nesse sentido, ter agilidade, planejamento e compreender o comportamento do consumidor, são elementos necessários para que o varejo utilize a ferramenta com sucesso, diz o especialista em varejo e mentor do Gestão 4.0, Afonso Soares (*).

Ele explica que os pontos a serem priorizados no uso desse canal, devem seguir a lógica das questões referentes ao comportamento dos usuários. Conforme as



A praticidade e instantaneidade nas compras online ganham força com o Whatsapp Pay.

tecnologias e a internet se desenvolveram, o acesso à informação, o consumo de mídias e a execução de determinadas tarefas ficaram a um clique de distância, tornando o consumidor imediatista e desacostumado a esperar.

Por isso, é preciso considerar que a velocidade no atendimento passou a ser um dos aspectos cruciais nas interações interpessoais entre consumidor e marca, o que está ligado diretamente à transformação digital. A praticidade e instantaneidade nas compras online já vinham chamando a atenção com a chegada do PIX e

agora ganham força com o Whatsapp Pay.

“A transformação digital vai dominar as atividades do dia a dia, e com a maneira de se comprar e pagar alguma coisa não seria diferente. Com a segurança de um pagamento digital, a conveniência para o cliente aumenta e gera uma conexão ainda mais direta porque é ele que dará a ordem para que o banco em que é correntista realize o pagamento diretamente para o vendedor, facilitando essa relação de compra e venda”, diz Alfredo.

De acordo com uma pes-

quisa da Decode, 50% dos elogios na Web que envolvem pequenas e médias empresas referem-se à rapidez no atendimento. Já 41% das menções negativas são atribuídas a demora nas respostas. É preciso considerar que a ferramenta contempla pessoas e processos. O comportamento do cliente deve ser sempre analisado para uma estratégia apoiada na opinião de quem compra. Dúvidas e problemas na hora da transação devem ser tratados com o mesmo imediatismo característico da ferramenta.

Quem optar em utilizar o aplicativo deve atentar-se à rapidez, agilidade e qualidade nas relações, afinal, de acordo com o especialista em varejo, existe uma forte tendência de crescimento na utilização do aplicativo: olhando para um boom de vendas via WhatsApp causado pela pandemia, essa função tem o potencial de ampliar ainda mais essa tendência nos próximos meses.

(*) - É co-fundador do Gestão 4.0 Imersão & Mentoria e fundador da Xtech Commerce.

Câmara conclui votação do Marco Legal das startups

A Câmara dos Deputados concluiu a votação do marco legal das startups. O texto enquadrado como startup empresas, mesmo com apenas um sócio, e sociedades cooperativas que atuam na inovação aplicada a produtos, serviços ou modelos de negócios e está sendo enviada à sanção presidencial. As startups devem ter receita bruta de até R\$ 16 milhões no ano anterior e até dez anos de inscrição no CNPJ.

Além disso, precisam declarar, em seu ato constitutivo, o uso de modelos inovadores ou se enquadrarem no regime especial Inova Simples, previsto no Estatuto das Micro e Pequenas Empresas. As startups poderão admitir aporte de capital, por pessoa física ou jurídica, que poderá resultar ou não em participação no capital social da startup, a depender da modalidade de investimento escolhida pelas partes.

De acordo com o relator do substitutivo aprovado, deputado Vinicius Póit (Novo-SP), o texto é composto de nove capítulos que tratam de aspectos relativos a definições legais, ambiente regulatório, medidas de aprimoramento do ambiente de negócios, aspectos trabalhistas, fomento ao desenvolvimento regional das startups, participação do Estado em startups, alterações na Lei do Simples para contemplar startups e incentivos aos investimentos (ABR).

O que os desenvolvedores podem oferecer ao mercado?

Rodrigo Terron (*)

Atualmente tem se falado muito que a carreira de um desenvolvedor é promissora e que os profissionais da área são cada vez mais valorizados. E, sim, não há como discordar dessas afirmações, já que, segundo dados da Brasscom, a demanda anual por novos talentos projetada entre 2019 e 2024 está em 70 mil profissionais. E, ainda de acordo com o levantamento, o mercado de TI pode apresentar um déficit de 290 mil profissionais em 2024.

Ou seja, existem vagas suficientes para todos os alunos que venham a se formar nesses próximos anos na área de tecnologia. Outro ponto é que, de acordo com a ABStartups, o número de startups triplicou de 2015 até 2019, passando de 4.151 para 12.727. E todas essas novas companhias necessitam de profissionais de tecnologia, principalmente depois do Coronavírus, que fez com que até as empresas mais conservadoras e tradicionais passassem a realizar a maioria de seus processos online.

Hoje, as rotinas dentro das empresas (ou da casa de seus colaboradores) está refletida em reuniões em vídeo, acordos por e-mail, contratos firmados com uso de assinatura eletrônica, compras feitas por e-commerce e até delivery de comida para o horário de almoço. Sendo assim, fica claro que a previsão da Brasscom pode vir a se tornar uma realidade ou, analisando o momento atual e o quanto a pandemia intensificou os processos digitais, a necessidade de profissionais da área de tecnologia pode ser ainda maior que o esperado.

Já que, segundo o Google Trends, a busca por ferramentas online para auxiliar os serviços remotos aumentou em pelo menos três vezes no Brasil somente no período da pandemia. E os



É preciso escolher o treinamento que melhor se encaixe com o seu perfil e com o momento na carreira.

responsáveis por desenvolver essas plataformas são os desenvolvedores. Mas o que nós, devs, podemos oferecer ao mercado? O quanto podemos ajudar essas inúmeras empresas que estão abrindo a cada ano a se desenvolverem? Será que estamos preparados para oferecer ao nosso contratante o que ele espera de nós?

Bom, é um fato que, além das empresas que estão se rendendo ao digital e buscando a evolução, nós também precisamos seguir nos desenvolvendo na velocidade que a tecnologia exige, oferecer ao mercado conhecimento em diferentes linguagens e nos manter abertos para programas que venham a surgir. Precisamos seguir sempre nos atualizando, seja buscando um novo curso, seja nos unindo a colegas da área por meio de modalidades ou plataformas.

Ser programador hoje em dia não é mais como era há algum tempo, quando saber uma única linguagem e ter anos de experiência na função te faria um profissional reconhecido e com vaga garantida. Atualmente, temos conhecimento de posições para desenvolvedores que chegam a pagar R\$ 30 mil, mas esse dev precisa estar à altura da vaga, conhecer bem uma ou mais linguagens, saber desenvolver um aplicativo ou novas funcionalidades.

O mercado está sedento por programadores, mas a tecnologia em constante evolução exige desses profissionais muito mais que

produzir uma página simples para um site. Não se trata mais de quanto tempo a pessoa atua na área, mas o quanto ela pode oferecer e, principalmente, se está em aprendizado contínuo. Não à toa, existem pessoas que deixam de lado antigas carreiras, por vezes consolidadas, para investir tempo e dinheiro para começar como programador.

E elas conseguem decolar e mostrar ao mercado que, assim como a tecnologia, que muda constantemente e nos surpreende, nós também podemos seguir evoluindo e nos tornando aquilo que queremos ser. Para isso, só é preciso escolher o treinamento que melhor se encaixe com o nosso perfil e com o momento que estamos na carreira, seja iniciando ou buscando mais aprendizado para agregar ao que já conhecemos e ao quanto já nos desenvolvemos na área até aqui.

E, claro, não podemos esquecer de optar por um curso em uma instituição respeitada para que a nossa vontade de seguir aprendendo e traçando o nosso caminho em direção ao sucesso pessoal e profissional não seja em vão. E, falando em escolher a sua forma de aprendizado, deixo aqui o recado que o ensino remoto também só é possível graças a nós devs.

(*) - É COO da Rocketseat, edtech que oferece conteúdos e desafios para profissionais de programação com metodologia e plataforma próprias.

Novidades no mercado de chips

Vivaldo José Breternitz (*)

A IBM anunciou estar concluindo o processo de desenvolvimento de uma nova tecnologia para fabricação de chips, ainda menores que os ora disponíveis no mercado, e que poderão reduzir o consumo de energia em até 75% em relação aos hoje utilizados em servidores IBM, smartphones e outros dispositivos. Esses chips terão uma performance 45% superior aos chips atualmente produzidos pela líder na área, a Taiwan Semiconductor Manufacturing, e deverão chegar ao mercado em 2024 ou 2025.

Chips mais avançados são importantes: diminuir o consumo de energia é crítico para uso de equipamentos móveis alimentados por baterias. Chips com melhor performance tornam os equipamentos mais rápidos e mais poderosos. A IBM apenas desenvolve chips, não os fabrica; sua estratégia envolve o licenciamento dos resultados de suas pesquisas para fabricantes. Essa estratégia vem sendo implementada há muito tempo, tendo a empresa praticamente extinguido suas

operações industriais.

Um marco nessa área foi a venda, em 2005, de suas operações com microcomputadores para a Lenovo, que em 2014, comprou também os negócios de servidores baseados em tecnologia Intel. Mas o mercado tem dúvidas acerca de como a situação evoluirá: os três maiores fabricantes de chips, Intel, TSMC e Samsung, estão trabalhando no desenvolvimento de chips que talvez possam ser páreo para o anunciado pela IBM.

A Intel, que vive dificuldades, pretende associar-se à IBM para pesquisas e a Samsung hoje é quem fabrica os servidores IBM e seus chips. Além disso, existem dúvidas acerca do processo de fabricação dos novos chips IBM; é necessário que seja possível produzi-los em grande escala e a custos competitivos, sem o que, por mais avançados que sejam, não serão um sucesso comercial. Será interessante acompanhar a evolução dos acontecimentos, lembrando que há escassez de chips no mercado.

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



TOTALMENTE DIGITAL

OS DESAFIOS TECNOLÓGICOS DAS ASSEMBLEIAS VIRTUAIS



A epidemia da Covid-19 acelerou algumas tomadas de decisão, impulsionando mudanças até então postergadas. Além disso, colocou à prova a habilidade das empresas para se adaptar às novas tecnologias e aos níveis de segurança e confiabilidade que essas ferramentas oferecem.

Raphael Soré (*) e Danilo Carra (**)

Isso não foi diferente para os itens de governança corporativa das empresas, sendo que a legislação específica que regulava as assembleias de acionistas, cotistas, cooperados das organizações passou a prever sua realização em formato virtual.

Por força legal, até o início do ano passado, tais tipos de assembleias ocorriam de forma presencial. Porém, com o avanço da pandemia, foi colocado em prática no Brasil um processo que já estava sendo realizado em outros países de permissão legal para execução de assembleias de acionistas de forma totalmente digital.

Ao passo que tal formato traz excelentes oportunidades e estimula a maior participação dos acionistas na governança da companhia, alguns desafios também são relevantes. Entre eles, estão a necessidade de assegurar aos acionistas condições de participação análogas às que teriam caso a assembleia fosse presencial, além da garantia de que os requisitos mínimos para a validade da reunião sejam cumpridos como a certificação da identidade do acionista e a autenticidade e segurança das comunicações e votos.

Sendo assim, surge a preocupação com o uso de ferramentas eficientes que permitam aos participantes das assembleias o exercício pleno dos seus direitos, assim como de processos de registros de eventos relevantes no sistema computacional. Tudo isso deve acontecer de modo que auditores ou até mesmo equipes internas de governança possam acompanhar a rastreabilidade dos participantes, votos realizados e documentos compartilhados durante o processo de votação.

É por isso que, para a adequada organização das assembleias virtuais, questões relacionadas à infraestrutura precisam ter uma atenção especial. Dentre as lições aprendidas nas primeiras assembleias virtuais, realizadas no último ano, estão alguns pontos que parecem triviais como o uso de uma de conexão de internet eficiente e a qualidade do microfone utilizado pelo mediador, além de outros com maior grau de importância.

Durante a realização de uma assembleia no modelo virtual ou híbrido, é importante que, além de garantir o uso de ferramentas utilizadas para votação e durante a assembleia, as empresas entendam e gerenciem os riscos de segurança e tecnologia de todo o processo de modo a diminuir os riscos de questionamento da legitimidade e validade da reunião. As ferramentas, muitas vezes desenvolvidas especificamente para esse propósito, tendem a focar muito nas questões operacionais e processos realizados durante a assembleia.

Por outro lado, pode haver a ausência de requisitos de segurança e rastreabilidade.

Para a realização de uma assembleia geral, é muito importante que os recursos utilizados disponibilizem logs detalhados, de modo que auditores ou as equipes internas de governança possam ter a rastreabilidade dos participantes, votos realizados, documentos compartilhados, ou quaisquer outros eventos relevantes durante o processo.

Este log deve conter informações que identifiquem o usuário, o IP da máquina, a data e hora de realização da atividade, bem como detalhes que permitam a identificação do fato ocorrido. Além dos requisitos tecnológicos e de segurança da empresa que realiza o processo, é fundamental que sejam informadas aos participantes da assembleia instruções claras sobre a realização do processo.

Por isso, elas devem considerar preparar um guia orientando os usuários sobre os principais aspectos de segurança da informação, uso e configuração adequados do equipamento utilizado para participação da assembleia, bem como disponibilizar um canal de suporte e assistência aos participantes, antes e durante o processo.

“As informações pessoais e confidenciais devem ser criptografadas, minimizando assim o risco de acesso a esses dados por quem não possui esse direito.”

Caso as empresas optem por utilizar parceiros ou terceiros durante o processo, é recomendado que sejam realizadas avaliações de segurança e compliance dessas companhias. Questionar se eles possuem algum tipo de certificação (como, por exemplo, ISO 27001) ou relatório de asseguração em relação ao serviço ou plataforma fornecida, ou até realizar uma avaliação independente destes requerimentos antes da contratação.

No que tange aos controles de acesso, é imprescindível que as companhias determinem controles para os acessos administrativos e contas genéricas que, eventualmente, serão necessárias para funcionamento do sistema ou da plataforma escolhida. Esses procedimentos devem se estender às camadas de banco de dados e sistema operacional, de modo que a permissão para obter as informações das assembleias seja restrita apenas às pessoas que credenciadas para isso.

Convém lembrar que os parâmetros de composição da senha dos participantes e gestores devem estar configurados para considerar critérios complexos, bem como mecanismos de bloqueio que previnam ataques de força bruta. As informações pessoais e confidenciais devem ser criptografadas, minimizando assim o risco de acesso a esses dados por quem não possui esse direito.

Tais pontos, eminentemente técnicos, visam garantir a segurança da reunião e, sobretudo, a segurança jurídica dos resultados, sendo imprescindível para tanto a atenta documentação de que todos esses atributos foram adequadamente endereçados e bem-sucedidos.

(*) - É sócio da área forense da KPMG;
(**) - É sócio-diretor da área de consultoria de riscos de tecnologia da informação da KPMG.

EMPREENDEDORES COMPULSIVOS

A solidão do empreendedor e do materno

Sumaia Thomas (*)

Talvez você já tenha ouvido falar sobre a solidão que acomete os líderes do mundo corporativo. Quanto mais sobe hierarquicamente um profissional, essa solidão aumenta. Seja por não ter companhia para conversar no dia a dia ou por não ter um espaço seguro de troca e compartilhamento onde possa revelar as próprias vulnerabilidades, a solidão aparece e dói.

Mas como isso acontece no empreendedorismo? E mais especificamente, como isso acontece no empreendedorismo materno onde as crias estão sempre por perto?

Para começar, vale desmistificar uma primeira questão sobre a agenda flexível das mães empreendedoras – que tem tempo pra tudo. É bem verdade que ao empreender nos tornamos donas da própria agenda, mas somos nossas próprias “chefes” e as mais críticas diante de problemas ou estagnação de resultados. A lista de tarefas é extensa e há muita sobrecarga nos diversos papéis da mulher que empreende de casa.

A outra questão a desmitificar é a frase po-

pular de que quando um filho nasce, uma mãe nunca mais se sente só. Diante da pandemia e a depender da idade dos filhos, é bem verdade, que eles estão por perto com um sonoro: maaaaaeeeeeee?! Mas ainda assim, o sentimento de solidão se faz presente.

A solidão à qual me refiro neste artigo trata do sentir-se só mesmo quando acompanhada, do sentir-se só mesmo quando se sente amada no núcleo familiar e/ou quando se tem uma equipe de trabalho.

Boa parte deste sentimento se dá ao fato de que nos colocamos (ou nos colocaram) numa posição de destaque, de onde devem vir as respostas e não as perguntas. É como se estivessem dizendo: “ela que é a especialista e sabe tudo! Ela é mãe, ela é quem sabe!”.

Empreender e materno pode ser comparado ao jogo de vídeo game. Assim que você aprende sobre uma fase, e vence, logo vem outra para você descobrir como passar por ela.

Para pedir por ajuda nessas horas se faz muito importante nos conhecermos bem. Com quem gosta falar? Quem realmente te ouve? Quem é um especialista na área da dificuldade em que

se encontra? Quem já passou por situação semelhante ou tão desafiadora? E quem ao mesmo tempo não te julgará?

Uma pesquisa feita pelo SEBRAE e a Fundação Getúlio Vargas revelou que as mulheres têm maior resistência em buscar crédito para manter seus negócios, mas tem inovado mais durante a crise do que os homens.

Essa resiliência toda tem seus prós e contras, pois ao mesmo tempo que te faz perseverar e acreditar num futuro melhor, onde vai dar tudo certo, também traz lentidão para ajustar a rota do seu negócio.

A dica para lidar com esse momento onde se olha para o lado e não se vê ninguém mais se descabelando da mesma forma, em meio ao mar de dúvidas e inseguranças junto à criação dos filhos que não vem com manual, é: faça o seu manual. Aprenda a contar e a pedir ajuda para aqueles que são especialistas numa área do seu negócio, ou para experts numa ferramenta que você travou e não sabe o que fazer, ou ainda, fale com quem você admira por perceber que está mais equilibrada emocionalmente para lidar com as crianças ainda nessa fase de pandemia.

#tenhacatrizes



Sumaia Thomas

A empreendedora quer ficar só para produzir! A mãe quer ficar só para relaxar! E nenhuma delas quer se sentir só nessa empreitada.

Feliz Maio para você que é mãe e empreendedora todos os dias!

(*) É Membro dos Empreendedores Compulsivos, consultora especialista em gestão de carreira, coach, mentora, mãe de 2, empreendedora fundadora da Sumaia Thomas Treinamento e Desenvolvimento Humano, e idealizadora do Blog Para Mães.

ALPHAVILLE URBANISMO S.A. - CNPJ nº 00.446.918/0001-69 - NIRE 35.300.141.270
Ata de Assembleia Geral Extraordinária da Alphaville Urbanismo S.A., realizada em 13 de Outubro de 2020...

Para a Fujitsu, empresas precisam de um "firewall humano"

A linha de defesa potencialmente mais eficaz das empresas contra ataques cibernéticos é sua própria educação e seu poder de mobilizar funcionários

No entanto, especialistas em segurança cibernética da Fujitsu alertam que muitos colaboradores desconhecem seu papel vital na proteção das empresas contra crimes cibernéticos...



As violações de segurança mais comuns ocorrem quando os funcionários clicam em links de e-mail ou anexos abertos.

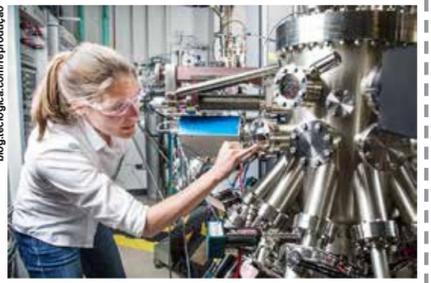
Segundo o diretor de Serviços Digitais da Fujitsu do Brasil, Nilton Hayashi da Cruz, a principal razão para essa desconexão é a abordagem tomada pela maioria das equipes de segurança de TI para aumentar a conscientização sobre questões de segurança cibernética...

Lidar com essa fraqueza com a cultura corporativa certa e o compartilhamento de conhecimento é a medida de segurança cibernética mais eficaz que uma empresa pode tomar, afirma Hayashi.

Em primeiro lugar, a maioria da comunicação empresarial ocorre atualmente fora da rede corporativa, graças à maioria das forças de trabalho baseadas em casa. Os criminosos cibernéticos também estão aproveitando ao máximo a pandemia em curso para lançar uma série de ataques...

Eficiência operacional é prioridade no setor TI na indústria de manufatura

Para 65% dos executivos de tecnologia do segmento de manufatura entrevistados na pesquisa "CIO Survey 2020", elaborada pela KPMG e Harvey Nash, a melhoria da eficiência operacional é a prioridade para os investimentos em tecnologia.



A tecnologia, entendida como meio e não como fim, pode fazer com que o setor acelere sua eficiência operacional.

Adicionalmente, entre as áreas preferenciais para investimento no longo prazo está a digitalização através da indústria 4.0, com a automação e com o monitoramento dos ativos de manufatura. Com relação às mudanças no modelo de prestação de serviço, o aumento nos serviços gerenciados e o incremento de uma terceirização centralizada foram indicados no estudo como prioridades para o setor de manufatura, com 55% e 53% respectivamente...

A tecnologia, entendida como meio e não como fim, pode fazer com que o setor acelere sua eficiência operacional com impactos significativos no caixa, aproxime-se dos clientes e também encontre novos modelos de negócios geradores de receita, explica o sócio-líder para o segmento de manufatura da KPMG, Luiz Sávio.

Empresas & Negócios www.netjen.com.br Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Atas e Atas de Licitação, consulte a seguinte página de confiança: www.netjen.com.br

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL Distrito - Guaianases Benedito Aparecido Morelli - 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: **GUILHERME SARAIVA LIMA BATISTA**, profissão: empresário, estado civil: solteiro, naturalidade: Santo André, SP, data-nascimento: 31/12/1996, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Romualdo Gameiro Lima Batista e de Miriam Saraiva Lima. A pretendente: **CARLA ISABELA ALCANTARA SANTOS**, profissão: auxiliar administrativo, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 24/08/1995, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Carlos Alberto dos Santos e de Isabel Rosa da Alcantara Santos.

O pretendente: **WILLIANS VIEIRA DA SILVA**, profissão: ajudante geral, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/06/1987, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Maria das Neves Vieira da Silva. A pretendente: **CRISLAINE GUEDES DA SILVA**, profissão: operadora de caixa, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 18/10/1990, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de José Barbosa da Silva e de Maria Aparecida Guedes da Silva.

O pretendente: **LAZARO FAUSTINO MOREIRA**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 10/04/1992, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Daniel Henrique Moreira e de Rosemeire Aparecida Faustino. A pretendente: **PRISCILA ALVES DA SILVA**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 05/12/1998, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Nailton Manoel da Silva e de Vanilde Alves.

O pretendente: **BRUNO DO NASCIMENTO SANTOS**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: Quebrangulo, AL, data-nascimento: 09/04/1997, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Cicero Vicente dos Santos e de Josefa do Nascimento. A pretendente: **THAMARA CHRISTINA SACCO PEREIRA**, profissão: cuidadora doméstica, estado civil: solteira, naturalidade: Santo André, SP, data-nascimento: 14/04/1992, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Sergio Alberto Pereira e de Maria Aparecida Sacco.

O pretendente: **RODRIGO PEREIRA DA SILVA**, profissão: chefe de expedição, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 06/01/1994, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Paulo Pereira da Silva e de Maria Severina da Silva. A pretendente: **EDUARDA DE FÁTIMA ORTIZ**, profissão: analista fiscal, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 22/08/1996, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Genideybe de Fátima Ortiz.

O pretendente: **JOSÉ CARLOS DOS SANTOS**, profissão: segurança, estado civil: solteiro, naturalidade: São Sebastião do Passé, BA, data-nascimento: 11/12/1966, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Manoel Mário dos Santos e de Maria Rosália da Conceição. A pretendente: **LUCIENE SILVA SANTOS**, profissão: técnica em enfermagem, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 30/09/1972, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Joáris Ferreira Silva Santos e de Maria Auxiliadora Silva Santos.

O pretendente: **ROUGESSON DE SOUZA MELO**, profissão: orientador educacional, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 09/04/1985, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Everaldo Rodrigues de Melo e de Maria Lina de Souza Melo. A pretendente: **TAMIRIS SANTOS DA SILVA**, profissão: cabeleireira, estado civil: divorciada, naturalidade: Mogi das Cruzes, SP, data-nascimento: 31/10/1995, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Afrodísio Novais da Silva e de Rita de Cássia de Jesus Santos.

O pretendente: **JOSÉ DOS SANTOS DE SOUSA**, profissão: motorista, estado civil: divorciado, naturalidade: Pedro II, PI, data-nascimento: 21/06/1976, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Cicero Irene de Sousa e de Maria Bezerra dos Santos. A pretendente: **MARLENE DOS SANTOS**, profissão: manicure, estado civil: divorciada, naturalidade: São Domingos das Dores, MG, data-nascimento: 24/08/1974, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Pedro Misael dos Santos e de Olívia do Nascimento.

O pretendente: **THIAGO OLIVEIRA DA SILVA**, profissão: eletricitista, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/06/1986, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Antonio Rodrigues da Silva e de Darcy Oliveira da Silva. A pretendente: **ARIANE SILVA DE OLIVEIRA**, profissão: vendedora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 18/02/1990, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Mario Vicente de Oliveira e de Rosemeire da Silva.

O pretendente: **DENNIS WILLIAM MELO DE SOUZA**, profissão: consultor de vendas, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 27/09/1999, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Deusdete Rodrigues de Souza Filho e de Ana Katia Melo. A pretendente: **ALLANA JESUS DE LIMA**, profissão: estudante, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 11/12/2003, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Almir Cabral de Lima e de Lucilene de Jesus Souza.

O pretendente: **VICTOR DE LIMA RIBEIRO**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: Santo André, SP, data-nascimento: 19/02/1998, residente e domiciliado nesta Capital, SP, filho de Francisco Ribeiro e de Luzinete Francisca de Lima da Cruz. A pretendente: **ERIKAZ BEZERRA EUFRASINO**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 29/11/1997, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Claudio Roberto EufRASINO e de Sonia Bezerra Galindo.

O pretendente: **WESLEY CARLOS DOS SANTOS VARGAS**, profissão: estoquista, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 27/05/1995, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Juan Carlos Vargas Dorado e de Vania Cristina dos Santos. A pretendente: **SARAH SOUZA RODRIGUES**, profissão: vendedora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 17/02/1999, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Dircelino Rodrigues dos Santos e de Vanilde Ferreira de Souza.

O pretendente: **EDUARDO BATISTA LEAL**, profissão: pedreiro, estado civil: solteiro, naturalidade: Guarulhos, SP, data-nascimento: 14/06/1980, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Antonio Batista Leal e de Virginia Luiz Leal. A pretendente: **ANA PAULA SILVA DA CRUZ**, profissão: auxiliar de rolamentos, estado civil: solteira, naturalidade: Boquim, SE, data-nascimento: 13/01/1982, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de João da Cruz Neto e de Maria Souza da Silva.

O pretendente: **EDISON DA SILVA PENELLA**, profissão: funcionário público, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 08/05/1981, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Paulo Penella e de Estelita Irene da Silva. A pretendente: **MARIA DE LOURDES VENESLAU NOGUEIRA**, profissão: auxiliar de enfermagem, estado civil: solteira, naturalidade: Princesa Isabel, PB, data-nascimento: 30/08/1989, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de José Nogueira dos Santos e de Umbelina Veneslau dos Santos.

O pretendente: **LEANDRO ALVES DA SILVA DE SÁ**, profissão: vigilante, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 30/09/1989, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Marcondes Feitosa de Sá e de Adaide Alves da Silva. A pretendente: **TAMIREZ RODRIGUES GERMANO**, profissão: assessora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 26/12/1997, residente e domiciliada nesta Capital, SP, filha de Ivair Ferreira Germano e de Antonia Ilva Rodrigues de Sousa.

O pretendente: **LEONARDO SERAFIM DO NASCIMENTO**, profissão: ajudante geral, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 04/05/1980, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Luiz Serafim do Nascimento e de Severonilda Maria dos Santos Nascimento. A pretendente: **MICHELE FERREIRA DOS SANTOS SILVA**, profissão: auxiliar de serviços gerais, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 04/02/1983, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Gessé Ferreira da Silva e de Leandro Santos de Oliveira da Silva.

O pretendente: **LUCAS DE CASTRO SOUZA**, profissão: técnico II, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 13/06/1994, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Fernando Cesar de Souza e de Mariene Gonçalves de Castro Souza. A pretendente: **GABRIELA PEREIRA ARAUJO**, profissão: assistente técnica, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/05/1999, residente e domiciliada nesta Capital, SP, filha de João Laécio Araujo e de Antonieuda Pereira Araujo.

O pretendente: **MATEUS DA SILVA DOS SANTOS**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: Panorama, SP, data-nascimento: 07/11/2000, residente e domiciliado em Franco da Rocha, SP, filho de Eudalvo Sousa dos Santos e de Adriana Luiz da Silva. A pretendente: **DEBORA VITORIA ALMEIDA FEROLLA**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/08/2002, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Nélson Ferolla Júnior e de Janaina Almeida Ferolla.

O pretendente: **JOSÉ CARLOS SOARES GOMES**, profissão: taxista, estado civil: divorciado, naturalidade: Ibiassucé, BA, data-nascimento: 12/07/1969, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de José Rodrigues Morais e de Izeni Alves Soares. A pretendente: **MARINÉIS MARIA DE ALENCAR GOMES**, profissão: farmacêutica, estado civil: divorciada, naturalidade: Santa Maria do Cambuá, PE, data-nascimento: 07/07/1969, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Enoque Coelho de Alencar e de Maria do Espírito Santo Othon de Alencar.

O pretendente: **FELIPE ALVES DA SILVA**, profissão: ajudante geral, estado civil: solteiro, naturalidade: Santo André, SP, data-nascimento: 05/09/1998, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Vania Alves da Silva. A pretendente: **DEBORA KEITI DE OLIVEIRA SOARES**, profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/07/2001, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Credinei Fernando Soares e de Andrea Aparecida de Oliveira.

O pretendente: **JOSAFAR SILVA DA CRUZ**, profissão: motorista, estado civil: solteiro, naturalidade: Ipiatú, BA, data-nascimento: 10/10/1978, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Jason Silva da Cruz e de Paula Francisca da Cruz. A pretendente: **SUELEN DA SILVA SOUZA**, profissão: auxiliar de limpeza, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 29/01/1990, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Tarciso Nunes de Souza e de Simone Almeida da Silva.

O pretendente: **WILLIAN PEREIRA DE OLIVEIRA**, profissão: professor, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 19/04/1991, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Eudes Donizete Garcia de Oliveira e de Estelita Pereira de Oliveira. A pretendente: **NATALI MIRTES MATOS DE OLIVEIRA**, profissão: enfermeira, estado civil: solteira, naturalidade: Santo André, SP, data-nascimento: 11/05/1997, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Carlos Roberto Braga de Oliveira e de Silmara Silva de Matos.

O pretendente: **ANTONIO NUNES NOLETO MACEDO**, profissão: auxiliar de manutenção, estado civil: solteiro, naturalidade: Tuntum, MA, data-nascimento: 26/10/1983, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Sidinez Dias Macedo e de Dionilça Noleto Macedo. A pretendente: **FRANCISCA MICAELA FERREIRA DE SOUSA**, profissão: do lar, estado civil: divorciada, naturalidade: Palmas, TO, data-nascimento: 12/09/2000, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Vally Ferreira Ribeiro e de Renilda Sousa dos Reis.

O pretendente: **REGIVALDO DOS SANTOS LIRA**, profissão: vigilante, estado civil: divorciado, naturalidade: Regeneração, PI, data-nascimento: 20/08/1973, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de João Evangelista de Lira e de Rosa dos Santos Lira. A pretendente: **CÉLIA ANTONIA DE ARAGÃO DOS SANTOS**, profissão: doméstica, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 28/05/1977, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Abimael Ferreira da Silva e de Nevolanda Antonia de Aragão Silva.

O pretendente: **RENATO NUNES GONÇALVES**, profissão: vigilante, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 26/11/1984, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Martinho Gonçalves Neto e de Eunice Campos Nunes. A pretendente: **ELZA BENTO BEZERRA DA SILVA**, profissão: auxiliar de limpeza, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 30/06/1985, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Gilmar Bezerra da Silva e de Maria Aparecida Bento da Silva.

O pretendente: **JOSIMAR PEREIRA DO AMARAL**, profissão: metalúrgico, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/03/1987, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Josenildo Vieira do Amaral e de Maria de Fátima Pereira. A pretendente: **GISLENE FLORES BELO**, profissão: enfermeira, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 28/08/1995, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de José Damião Flores Belo e de Conceição Guedes dos Santos.

O pretendente: **MARCUS VINICIUS DOS SANTOS ROCHA**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/04/1991, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Carlos Alberto Rocha e de Roseli Pereira dos Santos Rocha. A pretendente: **NATALI APARECIDA LUZ SILVA**, profissão: auxiliar de serviços gerais, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 06/04/1993, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de José Edinaldo Silva e de Darcy Ferreira Luz.

O pretendente: **THYAGO MACHADO DE LIMA**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 07/12/2000, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Fabio Nogueira de Lima e de Maria Aparecida Machado Nogueira de Lima. A pretendente: **SUZANE BEZERRA DA SILVA FERREIRA**, profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 21/02/2001, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Roberto da Silva Ferreira e de Amanda Barros de Amorim Bezerra.

O pretendente: **EDUARDO BARBOSA DA CUNHA**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: Osasco, SP, data-nascimento: 14/11/1969, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Antonio Gabriel da Cunha e de Gloria Barbosa de Matos. A pretendente: **JULIE ANNE MIEKO TAKEHANA**, profissão: assistente administrativo, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 27/06/1987, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Clovis Takeiti Takehana e de Rosana Takehana.

O pretendente: **JEFFERSON MOLINA ALVES DOS SANTOS**, profissão: repositior de pereceivis, estado civil: solteiro, naturalidade: Ferraz de Vasconcelos, SP, data-nascimento: 22/02/1998, residente e domiciliado em Ferraz de Vasconcelos, SP, filho de Jose Domingos Alves dos Santos e de Olinda Molina. A pretendente: **MIRIÁ DA COSTA LIMA**, profissão: gestora administrativa, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/07/1996, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Valter Donato de Lima e de Eliana Alves Costa de Lima.

O pretendente: **MATHEUS MACEDO ANJOS FARIAS**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/05/1996, residente e domiciliado nesta Capital, SP, filho de Marino Xavier Farias e de Araci Macedo dos Anjos Farias. A pretendente: **FRANCIELE DE NOVAIS GOMES**, profissão: teleoperadora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 23/02/1993, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Francisco Salviano Gomes e de Evanielle de Novais Gomes.

O pretendente: **CÍCERO PEREIRA DOS SANTOS**, profissão: ajudante, estado civil: viúvo, naturalidade: Ibiara, PB, data-nascimento: 21/03/1951, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de José Pereira da Silva e de Lucinda dos Santos. A pretendente: **MARIA DA CONCEIÇÃO TEIXEIRA DOS SANTOS**, profissão: atendente de enfermagem, estado civil: viúva, naturalidade: São Miguel dos Campos, AL, data-nascimento: 30/10/1949, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de José dos Santos e de Antonia Teixeira dos Santos.

O pretendente: **LUIZ FERNANDO DAS CHAGAS FILHO**, profissão: funcionário público, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/04/1989, residente e domiciliado nesta Capital, SP, filho de Luiz Fernando das Chagas e de Clelia Pereira da Silva Chagas. A pretendente: **ANDRIELLY ROCHA DE OLIVEIRA**, profissão: auxiliar de enfermagem, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 27/03/1999, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Dario Alves de Oliveira e de Amanda Rocha Silva.

O pretendente: **CLEITON FERNANDES DA SILVA**, profissão: atendente, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 08/06/1999, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Cristiano Vital da Silva e de Núbia da Silva Fernandes. A pretendente: **KAROLAYNE BORGES DA SILVA**, profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 15/01/1998, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Fábio Fernandes da Silva e de Elizabeth Borges.

O pretendente: **MOISÉS DE OLIVEIRA CARRERA**, profissão: garçom, estado civil: divorciado, naturalidade: Salvador, BA, data-nascimento: 08/06/1963, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Dionísio do Sacramento Carrera e de Matilde de Oliveira Carrera. A pretendente: **LOIDE DE OLIVEIRA RUFINO**, profissão: garçopete, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 09/07/1966, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Antonio Carlos Rufino e de Laelia de Oliveira Rufino.

O pretendente: **EDSON ROBERTO DA SILVA**, profissão: engenheiro civil, estado civil: viúvo, naturalidade: Santo André, SP, data-nascimento: 23/09/1989, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de José Roberto da Silva e de Maria Luísa Ferreira da Costa. A pretendente: **SAMIRA LOPES**, profissão: coordenadora de operações, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 24/10/1989, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Celina Maria Lopes de Lima.

O pretendente: **WILTON DOS SANTOS COSTA**, profissão: administrativo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 21/05/1998, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Wilson Pereira da Costa e de Ildete Maria dos Santos Costa. A pretendente: **VITÓRIA NATHÁLIA DA SILVA**, profissão: auxiliar administrativa, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 04/10/2000, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Geraldo Vicente da Silva e de Elizabete da Silva Vicente.

O pretendente: **LUCAS PACÓ DOURADO**, profissão: operador de máquinas, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/04/1992, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Wilson Xavier Dourado e de Zilda Ramos Pacó Dourado. A pretendente: **JHENIFER RODRIGUES OLIVEIRA**, profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 08/01/2003, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Laudelino Germano Oliveira Neto e de Rosana Rodrigues Pinto.

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

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS 16º Subdistrito - Mooca Luiz Orlando de Barros Segala - 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: **DIOGENES ALVES MENDES**, estado civil solteiro, profissão analista de sistemas, nascido nesta Capital, São Miguel Paulista, SP, no dia 08/07/1989, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Eduardo de Andrade Mendes e de Maria Alves da Luz Mendes. A pretendente: **MARA PIRES DE SOUZA**, estado civil solteira, profissão técnica de enfermagem, nascida em Tapiramutá, BA, no dia 14/10/1997, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Katia Stela Pires de Souza.

O pretendente: **VICTOR SHOITI IZUMI**, estado civil solteiro, profissão analista de sistemas, nascido nesta Capital, Vila Mariana, SP, no dia 18/07/1987, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Takayuki Izumi e de Matiko Umeki Izumi. A pretendente: **JÉSSICA YAMANAHANA**, estado civil solteira, profissão analista fiscal, nascida nesta Capital, Penha de França, SP, no dia 03/03/1988, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Luiz Massao Yamanahana e de Emilia Emeki Kumabe Yamanahana.

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

Proteger a empresa de prejuízos faz parte do planejamento empresarial

Ricardo Valencia (*)

Fundamentalmente, o objetivo central de todo empresário e gestor de empresas é fazer com que o negócio cresça e seja lucrativo

Para isso, lança-se mão de todas as ferramentas e estratégias conhecidas. Além disso, são traçados alguns planejamentos e as estratégias, então, são estabelecidas.

Um bom planejamento financeiro é importante para qualquer empresa que deseje crescer e deve contemplar, entre outras coisas, reservas para a adoção de medidas de proteção ao patrimônio já conquistado e construído, além de capital para prevenção de riscos.

A empresa e seus colaboradores, claramente, precisam trabalhar a questão da gestão de riscos de maneira séria. Equipamentos de segurança devem ser usados sempre que necessário, assim como um trabalho de conscientização e prevenção de todo e qualquer tipo de acidente potencial deve ser realizado constantemente entre as equipes.

Ter o suporte de uma consultoria que possa auxiliar na implantação de controles para a gestão de riscos, desenvolvimento de processos, planejamento, organização e direção das políticas para minimizar a ocorrência de imprevistos é o primeiro passo para evitar custos não programados e, principalmente, dores de cabeça.

Independente da área de atuação ou do tamanho do

negócio, contratar um Seguro de Responsabilidade Civil é a maneira mais simples, barata e eficaz de evitar um grande prejuízo no caso da necessidade de pagamento de indenização por danos materiais ou corporais causados involuntariamente a terceiros, aconteçam eles nas dependências da própria empresa ou no local da prestação de um serviço.

Esse é o segundo passo para proteger a empresa de um grande rombo financeiro imprevisto. Alerto que toda empresa - seja uma indústria, comércio, hotel, restaurante, centro comercial, clínica, escola ou outros estabelecimentos - até profissionais autônomos devem pedir a orientação de um profissional especializado para saber qual Seguro de Responsabilidade Civil melhor se adapta à sua realidade.

Para definir a melhor opção, leva-se em conta o faturamento da empresa, tipo de atividade desempenhada, política de prevenção de riscos já implantada, suas dependências, o número de funcionários, entre outros aspectos. O valor previsto para uma possível indenização deve ser compatível com todas essas especificações.

Por mais cuidadosas que as pessoas sejam, acidentes infelizmente acontecem. O importante é ter se cercado de cuidados a fim de evitá-los e ter um Seguro Responsabilidade Civil como retaguarda para garantir o ressarcimento do cliente ou outra pessoa que tenha sofrido algum dano, além da continuidade do negócio de maneira saudável.

(*) - É diretor comercial da Energy Broker - empresa de consultoria, corretagem e administração de seguros, parte do Energy Group (www.energybroker.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: **RODRIGO GOMES BELAS LIMA**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Tatuapé - SP, no dia (30/03/1988), estado civil solteiro, profissão autônomo, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Evilasio Belas Lima Filho e de Maria Cristina Gomes Lima. A pretendente: **PALOMA NOBRE DE SOUSA**, de nacionalidade brasileira, nascida em Osasco - SP, no dia (07/03/1994), estado civil solteira, profissão vendedora, residente e domiciliada em Cotia - SP, filha de Sebastião Santino de Sousa e de Maria de Fátima Nobre Dea Sousa. Obs.: Bem como cópia enviada a Unidade de Serviço, onde a pretendente é residente e domiciliada.

O pretendente: **WELLINGTON PEREIRA DOS SANTOS**, de nacionalidade brasileira, nascido em Itapitanga - BA, no dia (14/10/1991), estado civil solteiro, profissão operador de máquina, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Jenival Pereira dos Santos e de Luciene Santos. A pretendente: **AMANDA NEVES DOS SANTOS**, de nacionalidade brasileira, nascida em Itapitanga - BA, no dia (25/08/1996), estado civil solteira, profissão balconista, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Alcides José dos Santos e de Edenildes de Jesus Neves.

O pretendente: **ADRIANO NILSON DA SILVA**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, São Miguel Paulista - SP, no dia (30/11/1986), estado civil solteiro, profissão auxiliar de limpeza, residente e domiciliado em Guarulhos - SP, filho de José Nilson da Silva e de Maria da Conceição. A pretendente: **SIMONE DE SOUZA FERRO**, de nacionalidade brasileira, nascida em Palmeira dos Índios - AL, no dia (03/07/1981), estado civil divorciada, profissão auxiliar de limpeza, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Manoel Vieira Ferro e de Maria Teresa de Souza Ferro. Obs.: Bem como cópia enviada a Unidade de Serviço, onde o pretendente é residente e domiciliado.

O pretendente: **RÔMIS CLEITOVANI SALADINI**, de nacionalidade brasileira, nascido em Paulo de Faria - SP, no dia (25/08/1977), estado civil solteiro, profissão funcionário público estadual, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Dorival Saladini e de Maria Janilda dos Santos Saladini. A pretendente: **VANESSA PEREIRA BINOZZA**, de nacionalidade brasileira, nascida nesta Capital, Ipiranga - SP, no dia (25/09/1981), estado civil divorciada, profissão funcionária pública, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Francisco Antonio Binozza e de Valdenice Oliveira Pereira Binozza.

O pretendente: **SALOMÃO PAULINO DE CARVALHO**, de nacionalidade brasileira, nascido em São Miguel - RN, no dia (05/07/1956), estado civil divorciado, profissão pintor, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Pedro Paulino de Carvalho e de Maria Bezerra de Carvalho. A pretendente: **MARINÉZ LINS CARDOSO**, de nacionalidade brasileira, nascida em Ilhéus - BA, no dia (12/06/1973), estado civil divorciada, profissão doméstica, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Antonio Francisco Cardoso e de Luiza Maria Lins.

O pretendente: **VALMIR FELIX DE AZEVEDO**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Cangaíba - SP, no dia (01/05/1979), estado civil divorciado, profissão operador de loja, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Valdômio Pereira de Azevedo e de Amara Ferreira Felix de Azevedo. A pretendente: **ÉRICA MIRELA DOS SANTOS**, de nacionalidade brasileira, nascida em Cabo de Santo Agostinho - PE, no dia (30/06/1983), estado civil solteira, profissão recepcionista, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de José Severino dos Santos e de Ediluzza Josefa dos Santos.

O pretendente: **DIEGO PEREIRA DA SILVA**, de nacionalidade brasileira, nascido em São Paulo - SP, no dia (25/11/1993), estado civil divorciado, profissão auxiliar logística, residente e domiciliado nesta Capital, São Paulo - SP, filho de Deajar Penha Barboza Silva e de Cleusa Pereira Silva. A pretendente: **MICHELLE BARBOSA DE OLIVEIRA**, de nacionalidade brasileira, nascida nesta Capital, Cangaíba - SP, no dia (04/01/1988), estado civil solteira, profissão auxiliar administrativo, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Ezequiel Barbosa de Oliveira e de Sueli Aparecida Da Conceição Oliveira. Obs.: Bem como cópia enviada a Unidade de Serviço, onde o pretendente é residente e domiciliado.

O pretendente: **LUCAS LOPES VIANA**, de nacionalidade brasileira, nascido nesta Capital, Ermelino Matarazzo - SP, no dia (22/09/1995), estado civil solteiro, profissão policial militar, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Washington Lopes Viana e de Vera Lucia dos Santos Viana. A pretendente: **CARLA PEREIRA BARROSO**, de nacionalidade brasileira, nascida nesta Capital, Guaianases - SP, no dia (13/01/1990), estado civil divorciada, profissão dentista, residente e domiciliada nesta Capital, São Paulo - SP, filha de Marcelino Vasconcelos Barroso e de Ana Clara Custodio Pereira Barroso. Obs.: Bem como cópia enviada a Unidade de Serviço, onde a pretendente é residente e domiciliada.

O pretendente: **GUSTAVO LIMA DE SOUZA**, de nacionalidade brasileira, nascido em Riancharia - SP, no dia (20/10/1984), estado civil divorciado, profissão comerciante, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Joventino de Souza e de Edinéia Maria Lima. A pretendente: **ALINE CRISTINE DA SILVA FLORES**, de nacionalidade brasileira, nascida em Santo André - SP (Registrada 26º Subdistrito, Vila Prudente, nesta Capital), no dia (28/01/1997), estado civil solteira, profissão logista, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Luiz de Luciene Maria da Silva Flor.

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