

Como a pandemia trouxe mais resiliência à indústria

Claudete Borges Ferreira (*)

Um ano após o início da pandemia, a indústria passou por uma interrupção e transformação significativas

Para um setor que trabalha principalmente em espaços físicos, o fluxo de trabalho e as mudanças de produção foram abruptas e altamente impactantes. Apoiar-se na tecnologia, adaptar-se rapidamente às novas demandas e restrições da cadeia de suprimentos e adotar processos de segurança sem contato - tudo isso enquanto mantém a produtividade - foram enormes desafios a serem superados.

Mas depois de um ano inteiro respondendo e se adaptando a essa crise, o setor industrial aprendeu, e muito. O trabalho remoto generalizado nunca foi uma consideração séria, mas com essa mudança vieram alguns insights surpreendentes e bem-vindos. As etapas para reduzir o contato e prevenir os riscos da COVID-19 também melhoraram a eficiência geral e a segurança da força de trabalho.

O fechamento de fronteiras desencadeou uma nova exploração em inovações da cadeia de abastecimento global. Essas descobertas levaram muitos a reavaliar como novos processos, maneiras de trabalhar e adaptabilidade podem determinar a direção que a indústria está tomando. Poucos setores estavam totalmente preparados para o que estavam prestes a enfrentar em março passado. Mas quando a pandemia atingiu, a indústria se adaptou rapidamente.

No Brasil, inclusive, a digitalização se acelerou, com o aumento de plantas mais conectadas - e já entrando em uma era Logística 4.0. Além disso, muitas empresas tiveram que rapidamente mudar a sua linha de produção, ora pela necessidade do mercado (da crise da falta de álcool de março passado a prateleiras repletas do produto, com embalagens e opções bem variadas, por exemplo), ora para adaptar a planta e simplesmente sobreviver.

Os recursos de engenharia necessários para traçar uma linha de produção e fabricar algo novo mostraram a resiliência que pode ser alcançada modificando o equipamento existente e os fluxos de materiais. Por

meio da criação de novos produtos surgiram novas parcerias que de outra forma nunca teriam existido. As exigências trouxeram novas capacidades às indústrias para entregarem produtos e serviços de maior valor agregado.

Uma outra mudança significativa foi em relação à cadeia de suprimentos. A pandemia interrompeu as operações em todo o mundo, e a capacidade de enviar produtos e equipamentos através das fronteiras ficou restrita - as cadeias de suprimento em todo o mundo ainda passam pela crise causada pela pandemia, e agravada por outros fatores, como o recente bloqueio do canal de Suez e a falta de contêineres.

Essas interrupções no fornecimento e distribuição foram vistas em quase todos os segmentos da indústria, e agora as organizações estão examinando suas cadeias de fornecimento em busca de vulnerabilidades. Para se preparar para o futuro contra a próxima crise, muitos na indústria estão repensando suas estratégias de sourcing, com uma visão mais holística da cadeia de suprimentos. Outro aspecto que antes da pandemia era impensável para qualquer indústria foi o home-office.

A pandemia forçou a adoção temporária de operações de trabalho em casa e, embora muitos antecipassem algumas dificuldades e estivessem ansiosos por um retorno ao normal, o resultado foi melhor do que o esperado. Em um setor que não foi um dos primeiros ou grandes adeptos do trabalho em casa, a produtividade e a colaboração não foram afetadas e, em muitos casos, mostraram-se mais benéficas.

Com sua capacidade comprovada de aumentar a flexibilidade, reduzir custos e melhorar a eficiência, a indústria continuará a avaliar quais funções podem permanecer em uma capacidade remota permanente pós-pandemia. Um ano depois, muitas coisas permanecem as mesmas. Ainda estamos lutando contra uma pandemia, que atingiu milhares de pessoas - tanto do ponto de vista de saúde, quanto social e econômico.

Mas, certamente, a indústria aprendeu a ser mais resiliente e, o mais importante: mais segura.

(*) - É Gerente de Produtos da Atech (www.atech.com.br)

Quais são os principais fatores de risco para o empreendedor?

Todo empreendedor já fez sacrifícios, largou seu emprego e já enfrentou as inúmeras incertezas de abrir o seu próprio negócio

Os riscos são grandes, mas os sonhos e a vontade de realizá-los são maiores. Porém, entrar nesse desafio não significa andar no escuro e exige muito trabalho e planejamento. Afinal, as falhas também são um processo de aprendizado.

“O que vale é tomar medidas em direção aos seus objetivos e encontrar maneiras de reduzir os riscos dos seus negócios. Uma das poucas formas de se fazer isso é usando o cálculo de riscos que vai medir a probabilidade e o impacto, positivo ou negativo”, afirma Charles Gulate, VP de operações da Contabilizei, escritório de contabilidade pioneiro em digitalizar os processos contábeis. De acordo com o especialista, existem cinco tipos diferentes de elementos que devem ser muito bem avaliados. São eles:

- 1) Incerteza** - É muito comum não conseguir definir o grau de risco de um determinado fator em função da falta de informações. Há outras causas para a incerteza também, como informações de veracidade duvidosa, excesso de dados, fontes sem credibilidade, dados contraditórios e outros. Quanto maior a incerteza, maior é a chance de algo inesperado acontecer. Para isso, apresente nos pontos a seguir a melhor forma de se preparar para cenários incertos.
- 2) Complexidade** - O



Os riscos são grandes, mas os sonhos e a vontade de realizá-los são maiores.

primeiro passo para lidar com a incerteza é entender a complexidade do seu negócio e saber analisar a quantidade de variáveis que influenciam a sua atividade. Quanto maior o número de variáveis, maior a chance de algo dar errado. Por exemplo, a diferença entre organizar uma festa de aniversário para os familiares mais próximos e uma festa para centenas de convidados. O grau de complexidade do evento com muitos convidados é bem superior, pois envolve uma grande quantidade de pessoas, de fornecedores, de tempo, além do orçamento, espaço e outros fatores que precisam ser considerados para viabilizar o projeto.

- 3) Ameaças** - As ameaças estão presentes em nossas vidas e todos nós assumimos

algum tipo de risco. Atravessar uma rua é arriscado, mas uma estrada movimentada, muito mais. A ameaça é o elemento que gera o risco, e, como vimos no exemplo anterior, uma mesma atividade pode ter baixo risco em um contexto e alto risco em outro. Para se preparar para o mercado existem diversos diagramas que podem ser utilizados, como o caso da análise SWOT, onde o empreendedor consegue enxergar forças (strengths), fraquezas (weakness), oportunidades (opportunities) e ameaças (threats).

- 4) Ação alternativa** - Nesse ponto o risco existe, você já sabe, mas o que pode ser feito para eliminar ou minimizar o risco? É essa análise que vai definir sua estratégia. Muitas vezes, pode ser que o custo para

executar uma ação alternativa seja maior do que correr o próprio risco, nesse caso, dependendo do contexto, você deve avaliar a relação custo-benefício. Quanto mais formas de reduzir ou eliminar os impactos, a probabilidade, a incerteza, a complexidade e o número de ameaças, menor será o risco.

- 5) Saiba que um empreendedor não é um aventureiro** - Ser empreendedor não é ser aventureiro. Com o planejamento do negócio e a análise de riscos, toda pessoa jurídica deve fazer um balanço entre todos os prós e os contras e, quando assume o risco, faz de tudo para minimizá-lo.

Pense no seu negócio, por exemplo: você já analisou o risco do seu principal fornecedor quebrar? Qual será o impacto para a sua empresa? De que forma o seu produto será prejudicado? O seu produto ou negócio dependem exclusivamente desse fornecedor?

Essas são apenas algumas das perguntas que podem ser feitas para diminuir os riscos da tomada de decisão. Em todas as tomadas de decisão do seu negócio podem existir riscos. Fica a dica: use sempre os critérios certos e faça a análise de todos os fatores envolvidos. Só assim o empreendedor sabe onde, quando e como ele deve trabalhar sua atenção. Fonte e mais informações: (www.contabilizei.com.br).

Parceria torna a confecção e a assinatura de documentos menos burocrática

De acordo com o relatório Justiça em Números, do Conselho Nacional de Justiça (CNJ), em 2020 foram contabilizados 77,1 milhões de processos em andamento nos tribunais de todo o país. Esses dados são um espelho de quantos processos são iniciados por advogados no Brasil.

Além das declarações que são enviadas aos fóruns e tribunais, ainda existem os documentos, que ficam apenas concentrados entre as partes e os escritórios ou advogados autônomos. Foi pensando no trabalho que os profissionais têm com esses documentos que o AssinaturaGrátis.Com, ferramenta da Contraktor, e Cláusula Certa se uniram para oferecer gratuitamente assinatura eletrônica e cláusulas contratuais para os profissionais da área.

Com essas ferramentas, os advogados podem confeccionar documentos a partir do maior repositório de cláusulas do Brasil, que possui material aprovado por profissionais da área jurídica, e enviá-los para a assinatura eletrônica das partes envolvidas em ambiente digital e de forma totalmente segura. Segundo Bruno Pazetti, CEO do Cláusula Certa, a ferramenta nasceu para criar um ambiente de colaboração entre os operadores do Direito.

“Nosso portal público disponibiliza conteúdo de alta qualidade gratuitamente para todos os usuários cadastrados. Nos



A assinatura digital ganha mais espaço sendo aceita em diversas negociações, já que tem validade legal.

destacamos, além da qualidade do conteúdo, pela plataforma de tecnologia onde este conteúdo é entregue. Com o tempo, escritórios de advocacia e departamentos jurídicos começaram a nos pedir que fosse disponibilizada a mesma plataforma que está no ar no ambiente público de maneira privada. Assim nasceu o Cláusula Certa na sua versão enterprise, onde escritórios e departamentos gerem o seu próprio conteúdo de forma privada”.

De acordo com Bruno Doneda, CEO da Contraktor, a ideia de unir essas ferramentas surgiu para tornar a rotina dos

usuários menos atribulada. “Com o uso da tecnologia, nós buscamos desburocratizar processos que não precisam ser mais lentos e morosos dentro da área jurídica e oferecer aos advogados uma forma simples e mais barata de seguir com seus processos.” Segundo um levantamento realizado pela Contraktor, somente na Assinatura Grátis os advogados realizam em média 600 formalizações de contratos por dia.

Um dos usuários da ferramenta é Felipe Franchi, presidente da comissão de direito empresarial da OAB Piracicaba, que comenta que as complicações precisam ser reduzidas no Brasil. “Nosso país é muito burocrático. Ainda é o país do carimbo, que tem que ir no cartório. Conheci a startup em 2020 e achei a ideia genial pela facilidade. Você sobe o documento e controla quem assinou, quem falta assinar e o documento fica armazenado na nuvem. Facilita a vida absurdamente”.

Fernando Schumak é advogado, fundador da Schumak Law e professor em um curso universitário de direito e incluiu essas tecnologias em seu dia a dia, assim como outros escritórios de advocacia vem fazendo. Para ele, a plataforma é uma ferramenta que precisa chegar a todos. “É mais do que um produto, é uma ideia, um movimento. Temos que abrir esse mercado, ainda não é comum”, finaliza. Fonte e mais informações: (www.assinaturagratis.com).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

15º Subdistrito - Bom Retiro

Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - 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: **WESLEY DA SILVA CAVALCANTE**, nascido em Osasco - SP (registrado em Carapicuíba - SP), no dia (02/01/1996), profissão autônomo, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo - SP, filho de Lauciênio Cavalcante e de Erinalda Gomes da Silva Cavalcante. A pretendente: **GRAZIELLE ROCHA DE OLIVEIRA**, nascida nesta Capital, Limão - SP, no dia (23/09/1999), profissão autônoma, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo - SP, filha de Romildo Tavares de Oliveira e de Sonia Regina da Silva Rocha.

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

CNC mantém em 3,3% projeção de crescimento para o varejo

A Confederação Nacional do Comércio (CNC) manteve em 3,3% a previsão de crescimento do volume das vendas no varejo para 2021, após a divulgação da Pesquisa Mensal de Comércio de março, pelo IBGE. Para a entidade, a tendência é que as vendas só reajam de forma mais consistente a partir da segunda metade do ano, diante de um grau maior de imunização da população e de menos restrições ao funcionamento dos estabelecimentos comerciais.

“A ausência do auxílio emergencial e a contração do mercado de trabalho ao longo do primeiro trimestre impac-

taram negativamente os resultados das vendas no varejo”, afirma José Roberto Tadros, presidente da CNC, ressaltando que as variações negativas na circulação de consumidores ainda ditam o ritmo das vendas.

No fim de março a circulação de consumidores em áreas comerciais ainda estava 40% abaixo do nível verificado em fevereiro de 2020 – menor patamar desde junho do ano passado (-44%). O volume de vendas no varejo recuou 0,6% em março, acumulando a terceira retração nos últimos quatro meses e encerrando o primeiro trimestre de

2021 com um recuo de 4,3%, em relação ao quarto trimestre do ano passado.

Fabio Bentes, economista da CNC, destaca que os segmentos mais afetados pertencem ao grupo do varejo não essencial, como: tecidos, vestuário e calçados (-41,5%), móveis e eletrodomésticos (-22,0%) e livrarias e papelerias (-9,1%). “A exceção ficou por conta de hiper, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo (+3,3%), que acabam sendo impactados positivamente pelas restrições à circulação de consumidores” (Geconom/CNC).