

As lições da crise



Gaudêncio Torquato (*)

A crise sanitária que continua a assolar o planeta, sendo o fenômeno mais nocivos dos últimos cem anos, abre um denso livro de lições para governos e protagonistas da política.

Impõe o que na esfera da educação se chama "aprendizagem pelo erro". Um conjunto de situações se escancara: o despreparo do Estado para enfrentar a pandemia; a concentração da produção de vacinas em poucos países, submetendo imensa parcela das nações ao mando dos produtores; a precária rede social de muitos territórios, que foi drasticamente destruída desde a crise financeira de 2008.

Também, a lentidão das economias no processo de reconversão de parques industriais para a produção de máscaras e equipamentos de proteção. No início, pensava-se que o surto seria rapidamente controlado. Com a evolução da pandemia e o crescente aumento do número de mortes e contaminação, os maiores centros de pesquisa, a partir da China, sacaram suas armas de defesa e passaram a dar respostas mais eficazes no combate à pandemia, como a produção de vacinas, surgidas em menos de um ano, feito inédito.

Mas aqueles ambientes que ainda sofriam com restrições fiscais advindas da crise de 2008, como Grécia, Itália, Portugal, Espanha, na Europa, e outros que haviam cortado benefícios sociais, foram lerdos na operação de combate à Covid-19.

Os Estados Unidos, cujo papel na liderança mundial foi corroído na era Trump, um governante inclinado a fechar o país em copas e a apoiar o clamor nacionalista, despertaram com Joe Biden para a necessidade de retomar o protagonismo. Depois de vivenciarem um ciclo de despreparo de seu sistema de saúde, com uma taxa de mortalidade entre as mais altas do mundo, os EUA passaram a aplicar pacotes de socorro, culminando com os planos de recuperação anunciados pelo presidente somando cerca de US\$ 4 trilhões.

Na Europa, um pacote de 750 bilhões de euros foi a resposta para recuperar a economia continental. Quem mais avançou na crise, sob os aspectos eco-

nômicos e geopolíticos, foi a China que, mesmo sob a grita do vírus ter vazado de um dos seus laboratórios, na cidade de Wuhan, tem sido o principal produtor de vacinas. Usando de modo estratégico essa condição, a China avolumou seu protagonismo no campo científico, o que, em tempos de tormenta como o que vivemos, acaba quebrando resistências e atenuando a onda crítica que bate no regime comunista chinês.

O fato é que as nações abriram os olhos para a meta de abrigar parques de produção, em um esforço para evitar a superconcentração de vacinas e insumos em poucos lugares e tentando nivelar o poder geopolítico entre eles. A ideia inspiradora é a de se chegar a uma produção, hoje insuficiente, capaz de suprir a demanda global. O susto foi grande, motivando governos ao compromisso de atrair ou instalar empresas de alta tecnologia para fabricar equipamentos médicos e fármacos.

No feixe das discussões, incluem-se reclamações sobre a missão da Organização Mundial da Saúde e sugestões para mudanças em suas operações. Mais uma vez, o viés ideológico impregna esse foro discursivo. O pano de fundo mostra o aparente conflito entre dois discursos: a globalização e o nacionalismo, ou seja, continuar a abrir fronteiras físicas e ideológicas ou fechar a porteira.

Globalização é um fenômeno que ultrapassa a simples ideia de abertura de fronteiras físicas. Trata-se de interpenetração de valores, princípios, costumes, enfim, um ideário cada vez mais exposto ao acesso dos habitantes do planeta e em visibilidade intensa e permanente pelas redes sociais, inseridas nos eixos tecnológicos da internet.

Difícil de desmontar tal engrenagem. Já o nacionalismo volta ao centro do debate na onda da garantia do trabalho, com a pregação de que seus espaços sejam ocupados pela população originária do país e não por estrangeiros. O foro tende a acender os ânimos, principalmente quando se abrem as cortinas para mostrar as ferramentas tecnológicas tomando o lugar das pessoas.

Sobre o Brasil, as inferências ficam em aberto. Mas o leitor pode fazer a sua leitura.

(*) - É jornalista, escritor, professor titular da USP e consultor político. Twitter@gaudtorquato. Acesse o blog (www.observatoriopolitico.org).

Recursos de gerenciamento de postura de segurança em nuvem de última geração

Atualizações nos recursos para a solução Prisma® Cloud CSPM (Cloud Security Posture Management) da Palo Alto Networks (NYSE: PANW) ajudam a eliminar os pontos cegos da nuvem e a liberar as equipes de segurança do fardo cansativo do monitoramento de alertas. Esses recursos estão disponíveis para mais de 2.000 empresas que confiam no Prisma Cloud, bem como para futuros clientes. Os ambientes de nuvem

estão se tornando cada vez mais complexos à medida que as organizações adicionam mais provedores, usuários, aplicações e recursos. A maioria das soluções de segurança não foi projetada para esse novo mundo e necessita da visibilidade ponta a ponta para avaliar com precisão os riscos e alertar as equipes de segurança sobre ataques avançados, deixando-as para lidar com recursos de nuvem não seguros e alertas falso-positivos.

As oportunidades de vendas com Chatbot no WhatsApp Pay

O WhatsApp lançou seu serviço de pagamentos no Brasil quase um ano após sua suspensão em meio a preocupações com potenciais ameaças ao sistema financeiro nacional.

Diego Silva (*)

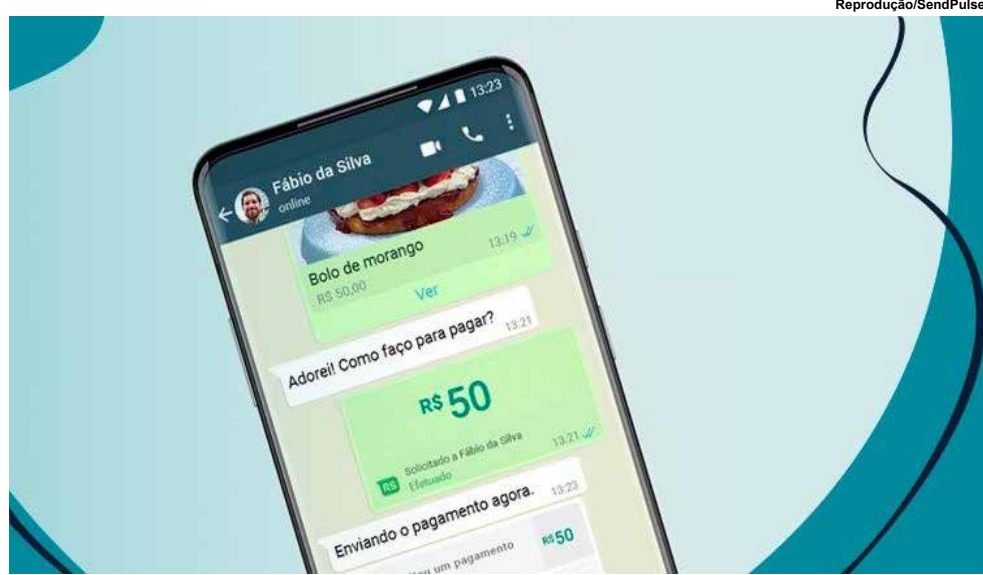
O novo serviço de pagamento foi anunciado e segue com a autorização do Banco Central, no final de março, após meses de testes e avaliações referentes a aspectos como privacidade e concorrência de mercado.

O WhatsApp Pay está disponível para usuários individuais e empresas que planejam oferecer o serviço em um momento oportuno, quando o E-commerce está auxiliando diversas empresas a manter suas vendas ativas com a pandemia.

Por meio do serviço, que já está disponível na Índia, os usuários brasileiros poderão enviar dinheiro entre si nas redes Visa e Mastercard, com pagamentos processados pela Cielo. Após a retomada da implementação, espera-se que o Facebook, dono do WhatsApp, implemente o serviço para mais de 120 milhões de usuários no Brasil até o segundo semestre de 2021.

Oportunidades para os empreendedores

Com o serviço de pagamento via WhatsApp Pay, os empreendedores e profissionais da área de marketing tem uma nova maneira para obter mais vendas online. Para isso, é necessário um bom atendimento e estar 24 horas e 7 dias conectado à plataforma. Como o tempo é algo relevante para qualquer ser humano, uma boa estratégia é um chatbot, que não é uma ferramenta tão nova se analisarmos a transformação digital como um todo. No entanto, vale ressaltar que é um instrumento baseado em software que interage com as pessoas de forma natural por meio de janelas de chat de texto. Ou seja, uma ferramenta essencial para quem



Reprodução/SendPulse

deseja alavancar suas vendas com o WhatsApp Pay.

De acordo com a pesquisa da Accenture, as cinco principais tendências no mercado de chatbot hoje são o desenvolvimento de inteligência artificial, o uso crescente de mensageiros instantâneos, redução de custos e facilidade de desenvolvimento, interação entre bots e pagamentos habilitados para bot, como é o caso do WhatsApp Pay.

Os chatbots fornecem vários benefícios para a empresa. Oferecendo atendimento ao cliente 24 horas por dia e respondendo incansavelmente às dúvidas dos clientes, e podem apoiar, dimensionar as relações com os clientes e até substituir seus gerentes de vendas por conta do aprimoramento da personalização.

Basicamente, os chatbots reduzem o tempo de processamento e aumentam a produtividade dos funcionários. Em geral, o uso dessa tecnologia pode melhorar o desempenho dos negócios da empresa em 5% a 25%.

Chatbot para WhatsApp para todos

O WhatsApp Business API oficial é uma solução confiável para empresas com uma forte base de clientes voltada para o crescimento de seus negócios. As empresas podem usar três versões do WhatsApp para interagir com seus clientes: WhatsApp Messenger, WhatsApp Business App e WhatsApp Business API.

Essas três soluções fortalecem sua estratégia de comunicação com mensagens do WhatsApp. Além disso, se um cliente potencial estiver apenas curioso sobre sua empresa e um prestador de serviço de repente começar a falar com ele, ele pode se assustar. Os chatbots são muito menos assustadores e os visitantes não se sentirão forçados a fazer negócios com você.

Os chatbots podem ser programados com opções de perguntas e suas respectivas respostas. Dessa forma, quando um cliente seleciona a pergunta que deseja fazer, sua resposta chega imediatamente. Usar um bot em tal situação reduz o risco de erros gramaticais no marketing de conteúdo. Erros gramaticais emitem uma aura pouco profissional que pode afastar clientes em potencial.

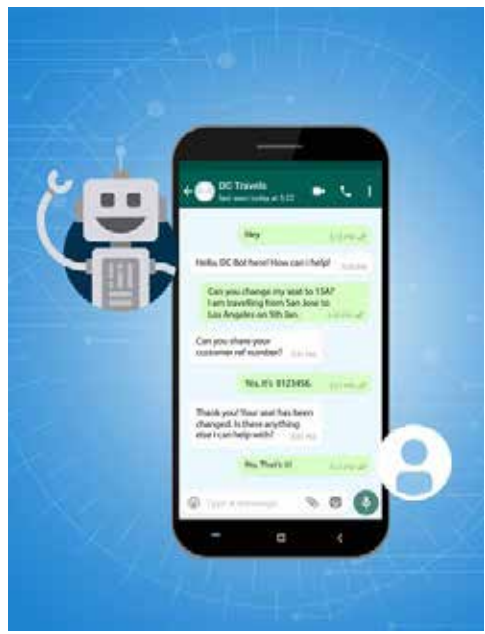
Para muitas pessoas, interagir com a página de perguntas frequentes será o primeiro ponto de contato com sua empresa. A experiência deles aqui pode fazer ou quebrar seu relacionamento. Por essa razão, entender como o chatbot pode ser configurado faz toda a diferença.

Hoje, ferramentas como a SendPulse disponibilizam a função WhatsApp Chatbot, que permite aos usuários configurar e enviar campanhas de WhatsApp de alta qualidade, com gatilhos e configuração de respostas automáticas para a conversão de leads e demais serviços de atendimento de maneira intuitiva.

Basicamente, incluir a opção de pagamento via WhatsApp pode ajudar na conversão de um lead para uma determinada compra. As possibilidades são imensas e o serviço para obter a ferramenta, por mais tecnológica que seja, com a SendPulse é viável não só devido ao valor como também a facilidade na configuração do chatbot.

Tenho certeza que essa é uma oportunidade para empreendedores e profissionais de marketing aumentarem suas vendas. Com os serviços de chatbot da SendPulse e a função WhatsApp Pay você terá resultados incríveis.

(*) É CEO da SendPulse na América Latina e Brasil



Reprodução/SendPulse

News @TI

Projeto Alpha Edtech abre seleção para formação remunerada em TI ao público carente

Neste momento de crise econômica no país, o Instituto Alpha Lumen, de São José dos Campos, abre inscrições para a 2ª edição do processo seletivo para Alpha EdTech. Uma Code Academy que tem como vantagem ser remunerada e de formação acelerada, além de ter a garantia de emprego no final do curso. As inscrições serão feitas entre 24/05 - 25/06 no site da entidade e as atividades serão online. Tudo gratuito. O objetivo é dar oportunidade aos jovens talentosos em situação de vulnerabilidade que desejam trabalhar com tecnologia. A iniciativa remunera os selecionados que farão parte da segunda turma do Alpha EdTech. Mais detalhes sobre o curso, o processo de adesão como voluntário técnico ou empresa parceira e a seleção de candidatos, estão disponíveis nos sites www.alphaedtech.org.br ou www.alphalumen.org.br

Visa e TOTVS Techfin lançam campanha para oferecer cashback

Com o objetivo de acelerar a digitalização da experiência de pagamento via cartão de crédito em mensalidades de instituições de ensino, Visa e TOTVS Techfin, divisão da TOTVS que atua com soluções de crédito, pagamento e serviços, lançam uma campanha de cashback para os alunos das escolas e instituições de ensino superior que utilizam a solução Meu eduCONNECT Pay. Os estudantes ou responsáveis que cadastrarem o cartão Visa na plataforma para o pagamento recorrente terão direito a 10% do valor da mensalidade em cashback, que será concedido a partir da mensalidade seguinte. Todas as instituições de ensino que forem clientes TOTVS com a solução Meu eduCONNECT

Pay estão aptas a participar da campanha. Para mais informações sobre os produtos destinados a serviços financeiros da companhia, acesse: https://www.totvs.com/techfin

Plataforma web direcionada a cálculo automático da folha de pagamento

A Forrester estimou que o mercado total de plataformas de desenvolvimento em low-code crescerá mais de 40% ao ano, atingindo US\$ 21,2 bilhões em 2022. Já o Gartner prevê que mais de 65% de todas as funções de desenvolvimento de aplicativos serão feitas via low-code até 2024. De olho nessas previsões, nasceu a empresa de tecnologia RHello com a oferta de plataforma web dedicada ao cálculo automático de folhas de pagamento e gestão de benefícios. A solução foi desenvolvida em GeneXus, ferramenta low-code baseada em Inteligência Artificial que facilitou a criação do aplicativo e, consequentemente, sustentará sua manutenção e evolução (www.genexus.com/pt/global).

Old World Industries transforma contas a pagar com a OpenText

A OpenText™ (NASDAQ: OTEX), (TSX: OTEX), anunciou hoje que a Old World Industries (OWI), um fornecedor global para as indústrias automotiva e química, modernizou seus processos de contas a pagar com soluções OpenText. Implementado durante a pandemia com uma rápida mudança para o trabalho remoto, a OWI melhorou o tempo de processamento das contas a pagar em 33%. Para saber mais sobre as soluções OpenText™ SAP®, visite https://www.opentext.com/products-and-solutions/products/opentext-suite-for-sap.