

OPINIÃO

CEOs e CIOs: como lidar com as dores da inovação?

Marcel Pratte (*)

A Transformação Digital é a frase do momento. Ela já está entre nós faz tempo e a pandemia só acelerou essa questão. Por que é tão difícil fazermos essa transformação nas empresas?

Essa expressão esconde as dores de CEOs e CIOs que precisam manter a eficiência operacional e a resiliência da empresa e, ao mesmo tempo, veem a necessidade de inovar seus processos para se manterem competitivos num mundo cada vez mais digital e exigente com a agilidade. Isso porque, no cenário atual, a inovação se tornou tão essencial quanto a manutenção da organização.

Neste ambiente complexo e quase predatório, as empresas ambídestras ganham destaque, pois o equilíbrio entre excelência operacional, inovação e agilidade é a chave para prosperar no novo mercado e obter diferencial competitivo, o sonho de todo CEO. Fazendo a analogia com o corpo humano, a mão direita mantém a eficiência enquanto a esquerda busca processos inovadores.

Porém, para os CIOs, que viram o departamento de TI mudar bruscamente de uma área de apoio para ser estratégica e central para o negócio, as dores da inovação se tornaram mais latentes com a corrida da digitalização. Enquanto o mundo digital ficou extremamente complexo com o uso intensivo das novas tecnologias, como a computação em nuvem, as aplicações distribuídas, a Inteligência Artificial, o uso massivo de dados e as inúmeras integrações, o time to market diminuiu e o consumidor ficou cada vez mais exigente.

Enquanto os fundamentos sólidos, como a resiliência e a eficiência operacional, já estão estruturados na maioria das empresas, a inovação continua sendo um desafio, pois os dois modelos parecem ser antagônicos. Não ficar de fora da nova economia exige inspiração, criatividade e uma mudança de comportamento e pensamento das organizações. E isso só se faz com pessoas.

No tripé Tecnologia, Processos e Pessoas, é preciso investir fortemente nessa última. Essas pessoas precisam passar por uma forte mudança cultural a fim de entenderem as novas exigências do mundo atual, que somado à pandemia, tornaram os desafios ain-

da maiores. Para isso, é necessário buscar talentos que compartilhem a cultura da empresa e se adequem rapidamente às mudanças do mercado.

E como atrair, reter, engajar e inspirar pessoas num cenário de total apagão de mão de obra, o qual a busca por talentos está cada vez mais acirrada? Olhando somente para a área de TI, segundo a Brasscom (Associação Brasileira das Empresas de TI e Comunicação), até 2024, teremos uma demanda nacional de 420 mil vagas tecnológicas abertas, sendo que apenas 46 mil pessoas são formadas por ano, o que acarreta aos líderes um problema matemático a ser resolvido.

Para agravar essa "falta" de profissionais de TI, a pandemia foi responsável por suspender as barreiras físicas entre as empresas e profissionais. Se já tínhamos um desafio para fazer contratações no nosso país, agora temos mais um, pois as empresas internacionais estão recrutando a todo vapor. Afinal, se o profissional está trabalhando a partir de sua casa, o código postal da organização perde a importância dada anteriormente.

Então, qual a saída? Neste momento, diante de todas essas dificuldades, o melhor caminho é manter a equipe interna cuidando da governança e dos sistemas legados para atender a eficiência operacional da organização, enquanto a inovação deve ser trabalhada com fornecedores especialistas, empresas que estão conectadas no novo, que possuem a experiência e tecnologias necessárias, e que trazem a agilidade para seu negócio.

Ninguém faz mais nada sozinho, é custoso, demorado e caro. Contratar parceiros estratégicos e formar alianças é fundamental. No fim, o conhecimento adquirido dos novos projetos será incorporado pelo seu time de profissionais e a inovação será parte integral do seu negócio. Liderar é reinventar seus negócios e levar a organização, assim como as pessoas, a um novo patamar.

A maneira de lidar com essa engrenagem irá diferenciar as empresas que conseguirão avançar e se manter na vanguarda daquelas que sobreviverão (ou não) de forma mais marginal. A escolha de como agir neste momento de desafios será decisiva para o futuro de cada organização.

(*) - É CEO do Grupo Viceri, holding de TI especializada em desenvolvimento de software customizado, consultoria e produtos digitais, com 30 anos de atuação.

O uso de Digital Twin no apoio às Indústrias durante a pandemia

Já pensou em duplicar sua empresa? Literalmente, criar uma cópia e, nesta cópia, aplicar conceitos tecnológicos, testar produtos que possam melhorá-la, criar cenários prósperos ou prever quedas financeiras, entre outras coisas? Isso é possível.

Marisa Zampolli (*)

O termo Digital Twin existe há certo tempo, mas, durante a pandemia, as empresas que precisaram se reinventar ou atualizar seus sistemas passaram a entender mais sobre este software. "Digital Twin (Gêmeo Digital)", é uma réplica virtual de uma entidade — real ou não — capaz de compreender o estado do ativo e agregar valor, melhorar as operações e responder às mudanças impostas de maneira ágil. O Digital Twin pode desempenhar funções como: servir de modelo para uma versão física que será construída de um projeto, aperfeiçoar protótipos, além de coletar dados e prever problemas, de modo a aperfeiçoar o desempenho operacional e de custo.

Pensando nas crescentes mudanças climáticas e nas sequelas ainda deixadas por conta da Covid-19, um sistema que compreenda o ciclo de vida e as dinâmicas que envolvem os dispositivos na Internet das Coisas, tende a ser uma ferramenta importante, para não dizer essencial nas indústrias e setores. Durante este período pandêmico, em que decisões precisam ser tomadas remotamente, uma boa opção é escolher um software capaz de atuar como um hub de dados para qualquer informação relacionada aos ativos da empresa. O Digital Twin ajudará, pois terá todos os mesmos sensores, controles digitais, histórico de reparos e inspeção da sua companhia. É um sistema de gerenciamento eficaz que prevê problemas, identifica falhas e acessa controles remotamente. Esses dados podem incluir a idade de um ativo, condição física, funcionalidade e protocolos de manutenção. Com isso, é possível criar modelos para oferecer suporte a clientes e fornecedores antes, durante e após projetos. Para indústrias com processos complexos, como as de manufatura, isso é um passo essencial no caminho de transformação para as fábricas totalmente inteligentes ou indústrias 4.0, além de ser uma parte vital



Marisa Zampolli



Imagem de Brigitte makes custom works from your photos, thanks a lot por Pixabay

para garantir a competitividade. No setor agrícola, fazendas inteligentes poderão ter gêmeos digitais para plantas, animais, entre outros, configurando dispositivos para que o ecossistema esteja em sintonia. Para locais passivos de explosões, entrar digitalmente no ambiente e simular como fazer a substituição de equipamentos de forma segura, consciente ou evitar áreas contaminadas, é o melhor dos cenários.

Um artigo da consultoria EY diz que "os impactos da pandemia nas cadeias de abastecimento vieram reforçar a importância da resiliência e da agilidade das organizações ao navegar um contexto de incerteza, para além da dimensão de eficiência. Neste contexto, conseguir simular cenários operativos alargados melhora o processo de tomada de decisão estratégica". Os dados de vários gêmeos digitais podem ser agregados para uma visão composta em uma série de entidades reais, como uma usina ou cidade, e seus processos relacionados. Para empresas centradas em ativos, como as concessionárias de água, energia e indústrias de transporte, com grande número de ativos lineares, com máquinas e veículos, a gestão por tecnologia de ponta prevê cenários e melhora, certamente, o planejamento. No setor elétrico, soluções integradas facilitam o processo, visto que as principais tecnologias envolvidas dizem respeito à interoperabilidade de sistemas (acesso às informações), utilização de padrões internacionais de semântica dos dados (o que representam), fusão (como eles interagem), analíticos e Inteligência Artificial (geração de conhecimento/previsões). O Digital Twin possibilita a exibição deste conhecimento por dashboards e 'interfaces' tridimensionais e realidade virtual ou aumentada.

É importante ressaltar que qualquer processo de transição para a era digital deve passar, obrigatoriamente, pela cultura das empresas destes setores. A adaptação é fundamental. Algumas indústrias podem demorar para incorporar novas tecnologias, mas todas a farão em algum momento. Os operadores devem aprender a trabalhar com o ambiente, pois muitos empregos surgirão por conta disso, como integradores de IoT, construtores de gêmeos digitais, etc.

O texto da EY citado acima diz que essa tecnologia já é aplicada a sistemas ainda mais complexos, como nas cidades. Trazendo à nossa realidade: é possível combinar sensores, monitorar em tempo real comportamentos sociais e o digital twin simular a situação, por exemplo, no fluxo de pessoas, entendendo alterações nos padrões de trânsito, impacto no transporte público e diversos cenários. Só com essa gama de informações (ainda previstas e não realizadas) é certo que redesenhar um município pode ser eficaz, fornecendo maior sustentabilidade e eficiência aos projetos de mobilidade. Quem sabe criar um, não é mesmo?

Podemos dizer que estamos aprendendo, com a pandemia, a sermos mais digitais, a repensarmos o real uso da tecnologia a favor de uma sociedade melhor, tornar nossos negócios mais modernos e viáveis, melhorar ou adaptar ativos. A ideia é evoluir para a otimização autônoma ou, se preferir, o termo "Smart Twin", para que o gêmeo digital consiga entregar resultados em um prazo ainda mais curto, quase que por si só tomando as decisões e chegando a uma excelência nunca imaginada.

(*) É CEO da MM Soluções Integradas e engenheira elétrica, responsável pela criação do EGAESE.

News @TI

Campanha de Cloud e oferece vantagens a canais na adoção de Huawei Cloud

@A AGORA, distribuidora e fornecedora de soluções completas de TIC – Tecnologia da Informação e Comunicação, anuncia o lançamento de Campanha Cloud com foco em vendas da Huawei Cloud. A Campanha, que segue até 30 de setembro, faz parte do Programa de Canal, o APP - AGORA Partner Program. A campanha está aberta a qualquer revenda interessada, desde que atue na área de Tecnologia da Informação, bem como revendas ISPs de Conectividade. Dentre os benefícios, o canal que fizer a migração da infraestrutura atual de AWS, Azure, Google Cloud ou On Premises para Huawei Cloud terá a primeira bilheteagem subsidiada pela AGORA, desde que comprove o consumo com seu provedor atual (www.huaweiforpartner.com.br/huawei-cloud).

Produtora lança a primeira rede social para violonistas do Brasil

@Com o objetivo de reunir a comunidade do violão brasileira em apenas um lugar, a produtora Prime Arte irá lançar a Vitrine ZapMusic, primeira rede social para profissionais do violão de todo o Brasil, com espaço voltado para a divulgação de seus trabalhos e que promove intercâmbio de conhecimento, experiência e Networking qualificado. Totalmente gratuita, a plataforma estará disponível a partir de 2 de julho e irá permitir que qualquer músico monte um perfil de forma igualitária, independente de sua reputação ou grau de habilidade (zapmusic.com.br/vitrine).

Mais de duas mil vagas gratuitas para curso Matemática Online em todo o estado do Rio

@Aprender matemática não precisa ser encarado como um bicho de sete cabeças. Para tornar a disciplina mais atrativa e descontraída, a Firjan SESI abre 2.500 vagas gratuitas para o Matemática Online. Em formato totalmente online, o curso será realizado através das plataformas digitais Mangahigh e Microsoft Teams. A Mangahigh faz parte do processo educativo de matemática e ajuda o estudante a se desenvolver de maneira prática e autônoma. E a Microsoft Teams é a plataforma para acesso do aluno ao suporte do professor, para

dúvidas, aprofundamentos e discussões. O edital do curso Firjan SESI Matemática Online tem inscrições até 25/07/2021, às 17h, e devem ser realizadas unicamente pelo site da Escola Firjan SESI: www.escolafirjansesi.com.br/matematicaonline.

Prêmio Furukawa para a inovação já está com as inscrições abertas

@As inscrições de projetos para a terceira edição do Furukawa Electric Awards já estão abertas. As empresas interessadas em participar dessa premiação, que tem como foco a inovação no uso de soluções Furukawa, poderão inscrever seus projetos até o dia 12 de agosto - a divulgação dos cases vencedores está prevista para novembro. "O conceito de inovação, no caso do Furukawa Electric Awards, envolve a modificação de antigos costumes, formas de fazer ou a aplicação de novos conceitos e produtos, utilizando as soluções Furukawa", explica Luiz Henrique Zimmermann Felchner, gerente de Engenharia de Soluções Globais da empresa. Esse é o critério básico utilizado na avaliação dos projetos inscritos, que nesta edição será realizada em duas etapas. "Trata-se de uma novidade que estamos introduzindo no regulamento do prêmio com o objetivo de agregar mais qualidade aos trabalhos, que agora passarão por um filtro técnico", afirma Felchner (www.furukawaelectricawards.com).

ABII vai premiar projetos e soluções da indústria 4.0

@A Associação Brasileira de Internet Industrial (ABII) está com inscrições abertas para o Prêmio ABII 2021, reconhecido nacionalmente por destacar projetos que desenvolvem ou utilizam as tecnologias habilitadoras da indústria 4.0. O prêmio, que está em sua 4ª edição, está alinhado à missão da entidade, que é de acelerar a indústria 4.0 e a internet industrial das coisas no Brasil. Neste ano, a grande novidade é que o prêmio é aberto para qualquer empresa que forneça soluções ou está sendo transformada pela indústria 4.0 e não apenas para as empresas associadas. "A ABII oferece um palco para que as empresas mostrem seus projetos e sirvam de referência para o mercado. É uma grande oportunidade", destaca o diretor Marcelo Gramigna (https://tinyurl.com/8padyb5u).

Portal brasileiro de galerias de arte e informação sobre NFTs anuncia lançamento

O BrasilNFT, primeiro portal com foco em NFT e com uma área totalmente dedicada a galerias de artistas digitais e multimeios: peças de arte contemporânea, fotografia, música, audiovisual, tudo estará disponível em: www.brasilnft.art.br. O portal, além de trazer as últimas notícias sobre o universo dos não-fungíveis e conteúdo educativo sobre

o tema, também conta com uma área totalmente dedicada a galerias de artistas digitais e multimeios: peças de arte contemporânea, fotografia, música, audiovisual, tudo estará disponível. Os artistas também poderão se inscrever e ter sua própria galeria no portal, vendendo e divulgando seu conteúdo.

Empresas & Negócios José Hamilton Mancuso (1936/2017)

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

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

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

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

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

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

ISSN 2595-8410

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

Senado aprova texto que viabiliza privatização da Eletrobras

O Senado Federal aprovou o texto-base da Medida Provisória (MP) 1031/21, que viabiliza a privatização da Eletrobras, estatal responsável por 30% da energia gerada no país

A MP foi aprovada, por 42 votos a 37. Agora, os senadores analisam os destaques, ou seja, propostas que têm o objetivo de modificar o conteúdo do texto, antes de mandá-lo novamente para a Câmara dos Deputados.

Os deputados terão até a próxima terça-feira (22) para analisar a matéria antes que ela perca a validade, já que o documento sofreu mudanças desde sua aprovação inicial. O relator da proposta, senador Marcos Rogério (DEM-RO), apresentou três versões do relatório, com diversas alterações, para garantir os votos. Ele incluiu "jabutis", como são chamadas as adições de



O relator da proposta, senador Marcos Rogério, incluiu "jabutis", temas sem relação com a proposta original.

temas sem relação com a proposta original.

A principal mudança no último relatório é a retirada da obrigatoriedade da con-

tratação de termelétricas antes do início do processo de capitalização da estatal. Desta forma, os leilões poderão ser realizados após a

capitalização da Eletrobras, que deverá ser concluída no primeiro semestre de 2022.

O texto prevê ainda entre outras medidas que o aumento do capital social da empresa será por meio da oferta pública de ações; a participação de cada acionista ou grupo de acionistas não poderá ultrapassar 10%; e a União terá ação preferencial de classe especial, a "golden share", que dará poder de veto nas deliberações sobre o estatuto social da empresa.

Um dos pontos mais polêmicos, considerado um dos "jabutis da proposta", é o que diz respeito à expansão da geração de energia elétrica por termelétricas movidas a gás natural (ANSA).

Confiança, a base de tudo

Jorge Santos Carneiro (*)

"O mundo está diferente". *Ouvimos isso o tempo todo, não é mesmo? De fato, as coisas realmente se transformaram*

Uma pandemia alterou nossa forma de viver e trouxe com ela mudanças profundas na sociedade, especialmente nas relações profissionais. Antes dessa crise, o home office ainda era uma cultura pouco difundida no Brasil e restrito às empresas de determinados setores. De repente, todos foram forçados a aderir ao modelo com pouco ou nenhum planejamento.

Passamos um ano trabalhando em casa e tivemos que nos adaptar à cultura remota na prática, muito rapidamente. Ainda estamos em um processo de aprendizado, mas uma lição ficou clara: temos que confiar uns nos outros. É importante lembrar o que significa confiança. No dicionário, o termo é definido como "sentimento de segurança e respeito em relação às pessoas com quem se mantém relações de amizade ou negócios". E por que precisamos confiar mais nos outros?

O primeiro aspecto é que o contato humano foi reduzido e nosso dia a dia é composto majoritariamente por interações remotas: reuniões via plataformas digitais, conversas por aplicativos de mensagens, trocas de e-mails. De tudo o que agora somos forçados a fazer virtualmente, confesso que aquilo que menos me faz vibrar são as celebrações virtuais que, sem dúvida, "ao vivo" são substancialmente melhores.

Além disso, sabemos que após esse turbilhão a maioria das empresas seguirá com um modelo híbrido, que possibilitará às pessoas trabalhar alguns dias em casa e outros no escritório. O home office ficará como um legado desse período e dificilmente voltaremos a ver as estruturas enormes com salas e baias que marcaram os escritórios corporativos dos anos 1990 e 2000.

Esse novo modelo, quan-

do contempla as condições adequadas de trabalho, pode contribuir muito para melhoria da qualidade de vida dos brasileiros, principalmente em grandes centros onde o tempo gasto com deslocamento pode chegar a quatro horas diárias. Diante de tais fatores, é fundamental saber que só teremos sucesso nesse formato se confiarmos em quem trabalha conosco.

Talvez alguns gestores vivam com o seguinte dilema: como vou ter certeza de que o colaborador está fazendo as suas atividades e não vendo televisão? Eu respondo simplesmente que não será possível ter certeza. E vamos falar verdade, também isso já não era viável no trabalho presencial.

Portanto, a chave está em acabar com a crença de que o trabalho remoto seria uma desculpa para "fazer corpo mole". Não é! A responsabilidade de um profissional está mais ligada ao seu caráter do que ao local em que ele está. Muitas iniciativas de sucesso apostaram em ferramentas e metodologias para administrar os serviços e entregas dos colaboradores. Mesmo assim o mais importante ainda é confiar nos outros.

Empresa e colaborador precisam ter uma relação de confiança estabelecida para que a gestão a distância flua naturalmente. Faz parte do jogo. A liberdade de trabalhar de qualquer lugar traz consigo uma carga maior de responsabilidade para autogestão e para cumprir com as suas obrigações. Nem todos estão preparados, mas as pessoas tendem a reagir conforme o tratamento que recebem.

Quando demonstramos que existe confiança e responsabilidade compartilhada, a resposta normalmente vem em forma de engajamento e bons resultados. O chefe não está mais fisicamente ao seu lado, mas respeito e a transparência manterão essa relação produtiva. Afinal, o futuro chegou mais rápido e, nele, a confiança é o principal ativo do mercado de trabalho.

(*) - É presidente da ao3 (https://ao3tech.com/)

Guedes defende redução no desperdício de alimentos

O ministro da Economia, Paulo Guedes, disse que é possível estabelecer ações contra o desperdício de alimentos para fortalecer os programas sociais. "A principal ideia é conectar a solução do problema do desperdício com o ataque direto à fome que é justamente objetivo das nossas políticas sociais. Precisamos facilitar a conexão entre as políticas sociais de um lado e o desperdício que ocorre do outro lado", ressaltou ao participar de evento promovido pela Associação Brasileira de Supermercados (Abrasa).

Segundo o ministro, podem ser elaboradas propostas para que diferentes setores reaproveitem comida que seria perdida para apoiar famílias em insegurança alimentar. "Podemos, por exemplo, pensar em



Ministro da Economia, Paulo Guedes. A meta é fortalecer os programas sociais.

um incentivo para que todos esses alimentos perdidos, ao invés de serem jogados fora, possam ser canalizados para programas sociais, como postos de atendimento en-

dereçados aos mais necessitados", acrescentou.

Para Guedes, é preciso que o país concilie as diversas necessidades para promover crescimento econômico e melhoria da qualidade de vida da população. "Queremos manter toda a cadeia produtiva funcionando. Que o Brasil consiga expandir sua área de produção sem destruir o meio ambiente. Esse tratamento de água e esgoto também é preocupação do nosso governo, assim como a perda de alimentos".

O ministro enfatizou ainda a contradição entre o Brasil ser um dos maiores produtores do mundo e ainda ter pessoas vivendo com insegurança alimentar. "O país não pode ser o celeiro do mundo sem acabar com a fome", destacou (ABR).

Produção de aço cresceu de janeiro a maio

A produção nacional de aço bruto cresceu 20,3% no acumulado de janeiro a maio, em comparação ao mesmo período do ano passado, totalizando 14,9 milhões de toneladas, a maior produção da série histórica. A produção de laminados nos cinco primeiros meses do ano cresceu 29,7%, em relação ao resultado

registrado em igual período de 2020, com 11,1 milhões de toneladas. A produção de semiacabados para vendas somou 3,3 milhões de toneladas de janeiro a maio, um acréscimo de 0,5% na mesma base de comparação. As informações foram divulgadas pelo Instituto Aço Brasil (IABR). De janeiro a maio, as vendas

internas foram de 10 milhões de toneladas, o que representa um alta de 46,4% quando comparada com o apurado em igual período do ano anterior, disse o presidente executivo da entidade, Marco Polo Lopes. Já o consumo aparente de produtos siderúrgicos no país foi de 11,5 milhões de

toneladas no acumulado até maio, com expansão de 50,7% frente ao mesmo período de 2020. "Os dados mostram que a indústria brasileira do aço está produzindo e colocando no mercado interno mais aço do que vinha sendo demandado antes da pandemia", concluiu (ABR).



A - Detecção de Armas

A Motorola Solutions acaba de incorporar ao seu portfólio de segurança em vídeo e análises, a solução de Detecção de Armas Escondidas, em parceria com a Evolv Technologies, Inc. A solução de escaneamento usa sensores avançados e inteligência artificial para detectar uma ampla variedade de ameaças e armas ocultas nas pessoas, como armas de fogo, armas metálicas e dispositivos explosivos improvisados. A solução foi projetada para permitir que até 3600 visitantes por hora passem caminhando por um dos sistemas de escaneamento sem a necessidade de revista ou esvaziar bolsos e mochilas, pois a tecnologia é capaz de distinguir itens pessoais e armas. Para mais informações, acesse: (www.motorolasolutions.com).

B - Ideias Inovadoras

Com o intuito de melhorar o ambiente de negócios para micro e pequenas empresas brasileiras, microempreendedores individuais (MEI) e artesãos, além de encontrar soluções que colaborem para o desenvolvimento do e-commerce nacional, a Secretaria Especial do Ministério da Economia (Sepec/ME) e a Enap lançam os "Desafios de Acesso a crédito" e "Desafios do E-commerce". Podem participar pessoas físicas e jurídicas, incluindo pesquisadores e demais atores do meio acadêmico, grupos de pesquisa, startups, negócios de impacto, empresas e consultorias de logística, laboratórios de inovação, cooperativas de crédito e ONGs ligadas ao setor de empreendedorismo. A melhor solução em cada desafio será premiada em R\$ 50 mil, totalizando seis equipes. O valor total é de R\$ 300 mil. Saiba mais em (www.desafios.enap.gov.br).

C - Desenvolvimento Sustentável

A Arcos Dorados, franquia independente do McDonald's que opera a marca na América Latina e Caribe, anuncia a 36ª edição do Programa Desenvolvimento Sustentável em Foco, que começa nesta segunda (21) e vai até quarta (23). A iniciativa nasceu para inspirar e motivar um mundo melhor. As palestras, ministradas online, abordam temas como ESG, Mudanças Climáticas, Diversidade e Inclusão, Desperdício de Alimentos, Economia Circular, Energia Renovável, entre outros. Ao todo, o programa oferece carga horária de nove horas ao longo dos três dias, sempre das 18h às 21h. O projeto é totalmente gratuito e aberto a qualquer pessoa que estiver interessada. Inscrições gratuitas em: (https://zoom.us/join/register/WN_duUMX9CTRtCsEmuOkIAoRQ).

D - Construtores e Incorporadores

"O ESG nos negócios imobiliários: alinhando conceitos e colocando em prática" é o tema do VII Encontro de Construtores e Incorporadores, que acontece no próximo dia 29, das 16 às 18 horas, totalmente online. Realização conjunta do Secovi-SP e SindusCon-SP, o evento se propõe a responder questionamentos acerca dos impactos dos critérios Environmental, Social and Governance no mercado imobiliário, assim como oferecer conhecimentos e apresentar resultados conquistados com a aplicação ESG nos ambientes corporativos. O evento é voltado a construtores, incorporadores, projetistas, demais profissionais do mercado imobiliário. Inscrições: (https://www.sympla.com.br/vii-encontro-de-construtores-e-incorporadores__1217137).

E - Meios de Pagamento

O Grupo eSales obteve certificação PCI DSS para a Pagplan, startup do Grupo com foco em meios de pagamento. A certificação é uma exigência do Banco Central para todas as empresas que fazem tratamento de dados de cartões de crédito e débito. Para alcançar o certificado, o Grupo eSales se adequou a cerca de 255 exigências relativas aos procedimentos requeridos. Essas exigências passam por itens focados na proteção das informações dos clientes, visando a reduzir o risco de roubo de dados ou fraudes relacionadas a cartões. Para obter o PCI, é preciso atender a rigorosos requisitos de segurança de dados, nas áreas de redes, tráfego de dados, criptografia, softwares de proteção, controle de acessos, entre vários outros. Saiba mais: (https://esales.com.br/)

F - Licenciamento Digitalizado

O número de licenciamento de veículos aumentou 30% com a digitalização dos serviços do Detran.SP. O resultado refere-se aos últimos cinco meses em comparação ao mesmo período de 2020. O CRLV-e (licenciamento) é hoje um dos serviços mais acessados nos portais do Detran.SP (www.detransp.gov.br) e Poupatempo (www.poupatempo.sp.gov.br). De janeiro a maio, foram licenciados 7,3 milhões de veículos em todo o Estado de São Paulo. Em 2020, no mesmo período, foram 5,6 milhões. Para fazer o licenciamento digital, basta clicar no link de acesso: (https://bit.ly/3wvqvBF) e seguir as instruções.

G - Engenharia de Dados

Com foco em gerar novas oportunidades de emprego por meio da qualificação, o Banco Carrefour, um dos maiores emissores de cartão de crédito do país, vai oferecer 15.000 bolsas de estudos para recém-forma-

dos que tenham interesse em se capacitar e trabalhar com Engenharia de Dados. O Bootcamp Banco Carrefour Data Engineer é realizado em parceria com a Digital Innovation One, maior ecossistema de educação em tecnologia da América Latina, e já possui inscrições abertas. Ao final do projeto, o banco pretende contratar os alunos que se destacarem para atuar em vagas remotas, presenciais ou híbridas na empresa. Para se inscrever, acesse: (https://digitalinnovation.one/bootcamps/banco-carrefour-data-engineer)

H - Tampas Plásticas

O Tampinha Legal atingiu números expressivos de coleta de tampas plásticas neste mês. O programa, que ao longo dos seus 4 anos de existência se tornou o maior programa socioambiental de caráter educativo em economia circular da indústria de transformação do plástico da América Latina, chegando ao marco de 649 toneladas do material arrecadadas. O montante equivale a 26 carretas de tampas plásticas e mais R\$ 1,2 milhão, que foram destinados integralmente para as 311 entidades assistenciais do terceiro setor participantes. As coletas retornam para a indústria oportunizando a produção de novos artefatos como baldes, bacias, escovas, para-choques automotivos, bancos de praça, entre outros. Todos os segmentos da sociedade são convidados a juntar tampas plásticas e destiná-las para entidades assistenciais cadastradas junto ao programa que busca a melhor valorização de mercado para o material (www.tampinhalegal.com.br).

I - Oportunidades de Trabalho

A Associação Escola da Nuvem é uma organização sem fins lucrativos que realiza iniciativas voltadas para a capacitação e contratação de novos talentos da Tecnologia da Informação em vulnerabilidade social. A iniciativa é patrocinada pelas principais empresas de TI do país. Com cursos online gratuitos que atendem às principais demandas técnicas do mercado de Cloud Computing (Computação em Nuvem), a organização busca potencializar o ingresso dos participantes no mercado de trabalho, e por meio de parcerias, impulsionar seu sucesso profissional e pessoal. A iniciativa visa preparar jovens e adultos para os desafios da vida, aumentando a confiança e desenvolvendo as chamadas "soft skills" que permitem explorar ao máximo seus potenciais. Mais informações no site: (www.escoladanuvem.org).

J - Engenharia de Software

A startup Sanar, referência no mercado de soluções voltadas para os profissionais de saúde, está com sete vagas abertas para a área de Engenharia de Software, na posição de Backend Engineer. A medtech vive um momento de pleno crescimento em 2021 e tem perspectivas de novas contratações na área até o final do ano. Em 2021, até junho, a Sanar já trouxe 120 novos talentos para o time. Para estas vagas, espera-se que o candidato adote práticas de entrega contínua para desenvolver softwares de qualidade, atue na implementação de sistemas distribuídos a partir de uma arquitetura baseada em microsserviços e faça uso de práticas de DevOps para construir e colocar softwares em produção. Mais informações: (www.sanarmed.com).

Como ser uma organização que transforma diversidade em múltiplas habilidades

Cristiane Romano (*)

Este tempo de transição nos têm obrigado a rever nosso modelo de relação com o mundo, com as pessoas e conosco

Somos provocados diariamente a reconsiderar uma certa forma linear de pensamento para uma abordagem sistêmica e complexa de lidar com as situações mais rotineiras. Nas organizações, o momento é bastante desafiador. Ambientes de incertezas, ambiguidade e complexidade, onde temos que lidar com um alto nível de estresse cotidiano, numa busca frenética pelo atingimento de grandes resultados, no menor tempo possível.

Esse cenário contribui para uma incapacidade de relacionamentos conectados e autênticos. Nesta emergência, na qual parece não haver mais espaço para reflexão, diálogo e empatia, nos perdemos em nossos sentimentos, nas expectativas, nos julgamentos, nas necessidades, percepções e ações.

A tecnologia na pandemia, embora vital, gerou distanciamento, individualismo, superficialidade nas relações e ilusão de que somos separados uns dos outros. Enfim, são muitos os fatores que provocam relações conflituosas.

Personificamos os conflitos e “coisificamos” as pessoas. O conflito está presente nas relações humanas, é natural e pode ser compreendido como positivo ou negativo, de acordo com cada experiência. Os aspectos negativos do conflito são bastante conhecidos para todos nós e tomam corpo efetivamente quando o espírito da competição supera o da cooperação, transformando os personagens do conflito em adversários e inimigos.

Personificamos os conflitos e “coisificamos as pessoas” quando mergulhamos nas polaridades, aumentando o grau de

agressividade e violência. Seja por vaidade, interesses pessoais, agendas ocultas, ignorância, percepções equivocadas, cristalização dos pontos de vista, falta de contato com nossas próprias necessidades e sentimentos ou, ainda, ausência de empatia, gerando uma grande desconexão entre as pessoas.

Entretanto, também é possível experimentar o conflito como uma experiência positiva e transformadora, na qual liberamos poderosas energias criadoras que podem ser convertidas em diferentes resultados e gerar oportunidades nas organizações.

O conflito gerando oportunidades nas organizações

Em uma organização que necessita do trabalho coletivo para o atingimento de objetivos comuns, a abordagem positiva de conflitos oportuniza diálogos mais abertos e autênticos. Considera a ambiguidade, a complexidade a volatilidade, as incertezas e as múltiplas inteligências.

O conflito é vivenciado como uma janela de oportunidade para um pensar mais avançado. Convida a decisões mais compartilhadas e inclusivas. Com isto, promove a busca criativa por soluções mais abrangentes. Uma cultura que acolhe o conflito como uma possibilidade de aprender, promove relações de confiança e maturidade.

Por refletirmos amplamente sobre suas causas e efeitos, exercitarmos a suspensão de julgamentos, compreendendo pontos de vista diferentes. Passa por mudar a visão do outro como um adversário para um parceiro de conflitos. Por aprender a dialogar. Por ouvir mais e falar menos. Por investigar mais e responder menos. Pelo autoconhecimento. Buscas estas que vão definir parte da nossa sobrevivência hoje.

(*) - É mestre e doutora em Ciências e Expressividade pela USP e pós-graduada em Gestão e Estratégia de Marketing pela PUC-Minas.

Como funcionará o novo REFIS Federal?

O novo REFIS, programa governamental de recuperação fiscal criado pela Lei nº 1026, permite que contribuintes renegociem dívidas tributárias com o município de suas cidades para quitar débitos com a possibilidade de desconto sobre multas e juros, além do parcelamento em até 36 vezes

A previsão é de que o projeto seja aprovado na Câmara e no Senado até o dia 15 de julho. Para aqueles que desejam aderir, poderão solicitar a inclusão no programa até 30 de julho.

Entretanto, há algumas condições para a adesão. Somente pessoas físicas e jurídicas que tenham se inscrito na Dívida Ativa no site da prefeitura, poderão solicitar. O professor de Direito Tributário da Universidade Presbiteriana Mackenzie, Edmundo Medeiros, explica sobre o prazo para declaração das dívidas.

“Pelo Projeto de Lei 4.728, o REFIS possibilitaria o parcelamento de débitos federais vencidos até 31 de agosto de 2020, inclusive os que são objeto de parcelamentos anteriores rescindidos ou ativos, em discussão administrativa ou judicial, ou provenientes de Autos de Infração da Receita, lavrados após a reabertura prevista no projeto de lei”.

Além dos débitos federais vencidos até o prazo estipulado, dívidas com o INSS também poderão ser negociadas, como explica Medeiros.



O novo REFIS permite que contribuintes renegociem dívidas tributárias com o município.

“Débitos de Contribuição Previdenciária (INSS) terão o número de parcelas limitado a 60 meses. Não se sabe ainda se o Congresso incluirá empresas optantes pelo SIMPLES Nacional, uma vez que isso dependeria de aspectos relacionados ao tipo de lei a ser aprovada (Lei Complementar e não Ordinária)”.

Um dos projetos em análise, por exemplo, propõe o RELP (Renegociação Extraordinária de Longo Prazo), que permitiria descontos de até 60% dos juros e multas relativas às dívidas das micro e pequenas empresas.

O professor ressalta ainda que pessoas e empresas que firmaram acordos em 2020, poderão negociar com o programa neste ano.

Segundo ele, o contribuinte pode decidir se este é o melhor momento para aderir ao programa, tendo em vista algumas vantagens, como desconto de juros e multas. “Caso seja aprovado pelo Congresso, o REFIS possibilitará a liquidação de débitos em até 180 meses, representando, portanto, do ponto de vista de alongamento da dívida e redução de juros e multas, uma oportunidade

sem igual neste momento”.

A partir das condições de parcelamento estabelecidas, os empresários devem simular a liquidação total da sua dívida federal nas diversas modalidades de parcelamento para certificar qual opção melhor se adequa ao perfil econômico da sua empresa. Tendo em vista o despertar financeiro das empresas possibilitado pelo REFIS, Medeiros acredita que o programa terá impactos positivos para os contribuintes e para o setor econômico do país.

“As empresas que sobreviveram aos efeitos provocados na economia pela pandemia, conseguirão reabrir o capital para retomar seus negócios. Exemplo eloquente de tal necessidade é o das micro e pequenas empresas, pois muitas delas foram excluídas do SIMPLES Nacional em razão da existência de pendências fiscais contraídas durante a pandemia. Estas empresas, que são as que mais empregam no país, precisam de socorro imediato”, conclui Medeiros (Fonte: AI/Instituto Presbiteriano Mackenzie).

Confiança do comerciante sobe pela primeira vez no ano

Após meses em baixa, a confiança do comerciante brasileiro apresentou forte reação. Em junho, o índice de Confiança do Empresário do Comércio (Icec), pesquisa mensal realizada pela Confederação Nacional do Comércio (CNC), mostrou um crescimento de 12,2% em comparação a maio, atingindo 98,4 pontos e encerrando um período de cinco quedas seguidas. A avaliação positiva reflete, principalmente, a percepção de que as condições gerais da economia estão mais favoráveis.

Entre os fatores que ajudaram a contribuir para essa avaliação está o incremento gradual nas vendas do varejo, o que motivou recentemente a CNC a revisar para cima a projeção de vendas para 3,9% em 2021 e ampliar a estimativa de crescimento do PIB, de 3,2% para 3,8%, na esteira das reavaliações dos índices do mercado. “Essa retomada vem se desenhando com a desaceleração das medidas restritivas, o que aumenta a confiança do setor. No entanto a continuação de crescimento do otimismo depende do avanço na imunização no país”, avalia o presidente da CNC, José Roberto Tadros.

Em junho, excetuando-se o componente Intenção de Investimentos em estoque, que caiu 0,2%, os outros subindicadores que formam o Icec revelaram alta, com destaque para a melhora acentuada das Condições Atuais (19,3%), principalmente por conta da percepção de melhora da economia (29,3%). Na comparação anual, o aumento foi de 47,6%, o que não surpreende diante de uma base comprometida pelos efeitos iniciais da crise. O índice, no entanto,



Entre os fatores que ajudaram a contribuir para essa avaliação está o incremento gradual nas vendas do varejo.

se mantém abaixo da zona de satisfação (100 pontos).

O economista da CNC responsável pelo estudo, Antonio Everton, explica que a avaliação específica das empresas de menor porte (até 50 empregados) contribuiu para a melhora do Icec este mês. “A percepção de recuperação e melhora agora tende a beneficiar também as micro e pequenas empresas, uma vez que mais pessoas estão circulando nas ruas e a vacinação segue pelo país. As grandes organizações avaliam a conjuntura sob outras perspectivas e têm, naturalmente, mais resiliência para momentos de crise” (Gecom/CNC).

Dentistas estão entre os profissionais mais desejados nos EUA

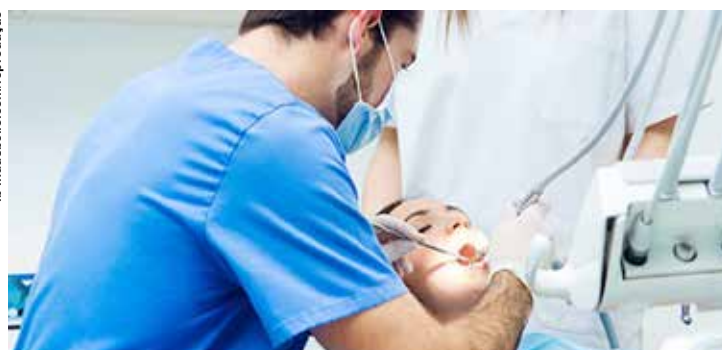
Não é de surpreender que os profissionais brasileiros de odontologia estejam ganhando os Estados Unidos. São poucas universidades americanas voltadas para a formação de dentistas e, mesmo para aquelas escolas que oferecem um curso de odontologia, ainda falta demanda. Com isso, o número de profissionais que atuam nessa área no mercado norte-americano não atende às necessidades da população em geral.

Enquanto isso, o Brasil possui o maior número de dentistas do mundo. Ou seja, de acordo com a última atualização no site do CFO (Conselho Federal de Odontologia), existem 331.502 dentistas até o momento, ou 634 habitantes por profissional. A tendência é que ainda

mais alunos procurem as faculdades de odontologia nos próximos anos. Certamente, os dentistas brasileiros estão entre os profissionais mais completos e valiosos do mercado global.

O talento acima da média dos dentistas brasileiros oferece uma gama de oportunidades no exterior. “Os dentistas que buscam aproveitar sua formação acadêmica e experiência profissional, expatriando-se para os Estados Unidos, vão descobrir um mercado profissional com muitas oportunidades para utilizar suas habilidades” explica Rodrigo Costa, consultor empresarial e especialista em mercado de trabalho americano.

Uma pesquisa realizada em abril pela Research and Market, maior loja de



O talento acima da média dos dentistas brasileiros oferece uma gama de oportunidades no exterior.

pesquisa de mercado do mundo, constatou que a estimativa é que o mercado dentário dos Estados Unidos fature \$30,59 bilhões em 2027 crescendo a um CAGR de 10,13% durante o período de 2020-2027. Alguns dos fatores que devem impulsionar as demandas são a busca pela cirurgia estética, o envelhecimento da população

americana e o avanço nos procedimentos odontológicos devido à tecnologia avançada. Além disso, outros agentes que contribuem para o aumento dessa busca é a má higiene oral, o hábito de fumar e o aumento da diabetes da população americana.

A odontologia acaba de enfrentar um momento desafiador com o surto do

Coronavírus, isso porque cirurgiões-dentistas correm o maior risco de contrair a doença. “Com a pandemia ainda em alta, dentistas estrangeiros interromperam seus processos de imigração para a América, mas com a aceleração das vacinas, o mercado odontológico dos EUA já começa a se recuperar e deve se reestabelecer a partir do segundo semestre de desse ano”, aposta Rodrigo Costa.

Muitos profissionais de odontologia do Brasil acreditam que não se qualificam para um visto de trabalho ou green card. “O que desconhecem é que há muitos anos o governo americano disponibiliza uma categoria de vistos chamada “EB” (Employment-based), reservada para profissionais

vindos de outros países e que já possuem uma formação acadêmica superior (no mínimo um bacharelado) e uma carreira bem-sucedida, acima da média encontrada em seu segmento no mercado de trabalho” – explicou Rodrigo Costa, que também é CEO da AG Immigration.

Além das questões migratórias, os dentistas formados no exterior que desejam obter licença para exercer a profissão nos Estados Unidos também devem estar cientes de que a maioria dos estados americanos exige um diploma de um programa de educação odontológica credenciado pela American Dental Association Commission on Dental Accreditation (CODA). - Fonte e outras informações: (<https://agimmigration.com>).

Selic: o que impacta a elevação para 4,25% ao ano

O Copom decidiu, por unanimidade, elevar a taxa Selic 2021 em 0,75 ponto percentual. Com isso, o principal mecanismo de controle da inflação passou de 3,5% para 4,25% ao ano

Leonardo Costa (*)

Mas o terceiro reajuste seguido não foi surpresa para ninguém: o mercado financeiro e o próprio Banco Central (BC) já anteviam essa alta da taxa básica de juros, que ocorreu no igual patamar das duas anteriores, em março e maio deste ano.

Acontece que, agora, o BC endureceu o tom com relação aos próximos reajustes da Selic. Mesmo projetando nova elevação de 0,75 ponto percentual para agosto, o comitê sinalizou que, por conta da economia em rápido aquecimento, pode haver também a necessidade de acelerar o ritmo de altas da taxa básica de juros nas próximas reuniões.

Enquanto o mercado aguarda pela divulgação da ata da reunião do Copom – que detalha a visão do BC – uma coisa é certa: a alta da taxa Selic em 2021 vai



Nem mesmo o mercado esperava esse avanço, que foi puxado principalmente pela inflação no atacado.

impactar a vida do consumidor e os investimentos. De que forma? Para se ter ideia, apenas em maio, o IPCA ficou em 0,83%, o maior patamar para o mês em 25 anos. O acumulado em 12 meses é de 8,06%. Nem mesmo o mercado esperava esse avanço, que foi puxado principalmente pela inflação no atacado.

Diante de tal escalada, o BC se vê forçado a aumentar o ritmo das altas da Selic no

curto prazo, buscando levar a inflação aos níveis próximos à meta. Com esse último aumento da Selic, diminuiria a necessidade de elevações maiores nos juros a longo prazo, por exemplo. Já nos investimentos, há impactos principalmente em títulos de renda fixa: neste cenário, os títulos prefixados e indexados à inflação, com prazos mais longos, podem apresentar valorização em um primeiro momento.

Por outro lado, os títulos de curto prazo devem se desvalorizar, o que prejudicaria investidores que já investem em produtos prefixados e atrelados à inflação. Mas é importante dizer que o mercado financeiro considera o cenário da alta da Selic positivo para outros títulos que acompanham a taxa básica de juros.

Enfim, o atual cenário de alta da inflação e da Selic exige ainda mais atenção do consumidor e dos investidores conscientes, até porque, com o atual ritmo da economia, os ajustes não devem parar por aí: a estimativa dos economistas é que a Selic atinja 6,5% ao final deste ano. Por isso, é muito importante contar com a ajuda de um especialista para que os investimentos sejam feitos de melhor forma.

(*) - É assessor de investimentos, sócio e head de Renda Fixa da Ethimos (www.ethimos.com.br).

O 'boom' das logtechs e o comportamento do consumidor

Caio Reina (*)

O tempo está passando cada vez mais rápido' é um dos pensamentos em comum para inúmeros brasileiros

A necessidade de fazer tudo com mais rapidez e a sensação de 'preciso de tudo para ontem' são comportamentos que refletem nos hábitos de consumo e impactaram o setor da logística nos últimos anos.

A pandemia também foi um novo marco, um verdadeiro catalisador para este mercado. Com os setores de varejo e do e-commerce alavancados, o aumento de pedidos e a urgência dos consumidores de receberem seus produtos em casa desafiaram as empresas do setor a criarem novas soluções, aliadas à tecnologia, para melhorarem os serviços e a experiência do cliente.

Neste momento, muitos podem ter pensado que a logística brasileira iria sucumbir diante dos novos desafios e da alta repentina nas demandas. Entretanto, diferente do que estávamos vendo no cenário econômico, quando houve uma reação em cadeia, o mercado logístico permaneceu aquecido mesmo sentindo o abate e a queda do comércio.

Nos primeiros nove meses do ano passado, o setor atraiu US\$187,6 milhões em aportes. Um outro ponto importante é a expansão e criação de novas logtechs, startups que democratizaram a tecnologia para resolver problemas logísticos. Segundo o estudo Distrito Logtech Report 2020, há mais de 280 empresas desse tipo no cenário brasileiro e mais da metade delas contabilizam menos de cinco anos de

existência.

De uma hora para outra, as pessoas tiveram que, necessariamente, focar nos aplicativos, e-commerce e marketplaces. O comércio eletrônico explodiu, atraindo novos usuários e os estabelecimentos recorreram aos canais digitais.

Isso, somado ao fluxo de cargas e o processo de entregas, fez com que o setor tivesse que se garantir para atender a alta demanda, reduzir tempo de entrega, melhorar a experiência de entregadores e clientes, ajustar preço e aperfeiçoar produtos e ferramentas. Essa demanda foi um gatilho para que as logtechs ganhassem mercado, propondo soluções

Ou seja, mesmo com a pressão do mercado, a mudança do comportamento do consumidor e a desconfiança econômica, o setor atendeu a demanda com sucesso, o que ocasionou esse 'boom' positivo para todos nós da área logística.

O segmento passou então a sustentar a geração de postos de trabalho, principalmente nos centros urbanos onde existe um fluxo maior de operações de entregas e uma maior complexidade. Com o ganho de mais espaço no mercado, acredito que este e o próximo ano serão marcados como a consolidação das logtechs.

Estamos preparados para os desafios de distribuição e entregas dos nossos clientes, nos ajustando às necessidades com soluções tanto para o B2B quanto para o B2C, tendo a tecnologia como principal aliada.

(*) - Formado em Engenharia Cartográfica pela UNESP e mestre em Engenharia de Transportes pela USP, é CEO e fundador da RoutEasy, plataforma de gestão e roteirização de entregas de produtos e serviços.

A importância do omnichannel na cobrança digital

Fábio Toledo (*)

Com o avanço do digital, empresas passaram a olhar com mais cuidado para o atendimento ao cliente, a investir em soluções que automatizam o serviço e a oferecer multicanais para melhorar a experiência, conduzindo melhores relacionamentos com o consumidor. Porém, muitas vezes, a atividade de cobrança fica esquecida nesse meio, com a tendência das empresas darem mais atenção à jornada de compra, por exemplo.

Mas, por que é importante um olhar mais atento para a cobrança também? A resposta é simples: a cobrança digital, quando bem utilizada, é uma transação ganha-ganha que traz resultados efetivos, tanto para empresas quanto para consumidores. E embora seja um tema mais difícil de lidar, é necessário que as companhias pensem na melhor forma de se comunicar com seus clientes nessas ocasiões, para que a cobrança seja mais humanizada e empática.

Neste contexto, a cobrança dupla é muito comum no mercado. O cliente é cobrado por um canal, negocia e depois começa a ser cobrado por outro, ou seja, não há integração, os canais não estão conectados, não conversam entre si. Esse processo acaba gerando no cliente, a sensação de que ele não é ouvido e esse é um dos principais problemas no processo de negociação

de dívidas, pois se o cliente não tiver a atenção que merece em uma empresa, vai procurar outra, resultando em uma fuga de consumidores.

Um exemplo disso pode ser visto no mercado de varejo e no mercado de telecom, onde, por mês, um quarto dos clientes ativos estão inadimplentes. Por isso, a importância de investir em serviços que oferecem uma experiência real de omnichannel (estratégia de atendimento entre os canais para melhorar a experiência do usuário e conduzir melhores relacionamentos com o público nas organizações). Outro ponto é que um dos índices que medem a eficiência na área de cobrança são o aumento das taxas de contato, de promessas e pagamentos.

Com isso, muitas vezes as empresas acabam esquecendo de ouvir de fato o consumidor inadimplente. Então, um sistema de cobrança integrado é um facilitador para que a marca tenha uma visão única do cliente, possa entendê-lo melhor e assim evitar a perda desse cliente. Em uma operação omnichannel de verdade, é possível evitar cobranças de forma desordenada e excessivas, na ânsia em fazer apenas a recuperação do crédito, o que evidencia a necessidade de criação de uma jornada que se consolide em uma integração de canais.

O olhar voltado para a jornada da negociação deve prezar por reconhecer e avaliar toda a trajetória do consumidor

inadimplente no relacionamento com a marca, e, com isso, encontrar soluções e canais digitais que atendam às preferências desse cliente específico chegando ao melhor resultado para as duas partes: o cliente consegue um bom acordo e a empresa preserva essa relação com o consumidor.

Para atender às demandas de forma individualizada na jornada de negociação, o uso de inteligência artificial também é um grande aliado, pois essa tecnologia pode interpretar todas as comunicações entre a empresa e o cliente, traçar um perfil dele e dosar qual é a melhor ação para contatá-lo, sem sobrepor canais de contato e com maior assertividade. Ou seja, é possível criar uma solução que seja compatível com as preferências do cliente.

Focar na experiência do inadimplente, ter uma visão voltada para toda a jornada de negociação, do início ao fim, estar disponível para ouvir e entender as dores do consumidor e trabalhar de maneira personalizada para atender às necessidades dele. Essa é a melhor fórmula para maximizar resultados tanto para as empresas, que precisam não apenas da recuperação do crédito, mas também manter a boa relação com o cliente, que terá a melhor experiência e a possibilidade de renegociar suas dívidas com a empresa de maneira mais fácil, rápida e inteligente.

(*) - É Vice-Presidente de Operações da Mutant, empresa especialista em business performance.

Publicidade legal em jornal é obrigação. Tá legal?



AGROPECUÁRIA ORIENTE S.A. - CNPJ/MF nº 54.828.736/0001-81 - NIRE 353.0010863-9 - **Ata das Assembleias Ordinária e Extraordinária realizadas em 27/04/2021 - Data, Hora e Local: 27/04/2021, às 14:00hs, na sede social na Av. Paulistas 352, 11º andar, sala 113, número 113, inscrita no Diário Oficial do Estado de São Paulo e no jornal Empresas & Negócios dos dias 27, 30 e 31/03/2021. Presença:** Acionistas representando mais de 2/3 do capital social com direito a voto. **Composição da Mesa:** Presidente: Julio Giorgi Neto; Secretário: Antonio Carlos de Santa Anna. **Forma da Ata:** A assembleia deliberou, por unanimidade, lavrar a ata na forma sumária do art. 130, § 1º da Lei nº 6.404/76. **Deliberações:** Os acionistas, por unanimidade, decidiram: a) abster-se de votar o legalmente impedido; deliberaram: **Em Assembleia Geral Ordinária:** 1.) aprovar o relatório da administração, balanço e contas do exercício social findo em 31.12.2020, publicados no Diário Oficial do Estado de São Paulo e no Jornal Empresas & Negócios do dia 07/04/2021, tendo os acionistas sido avisados de que referidos documentos se encontravam à disposição através de publicações inseridas nos jornais, nos dias 27, 30 e 31/03/2021; 2.) licitar em R\$ 0,00 (zero) o valor global dos honorários mensais a serem percebidos pelos membros da Diretoria, a partir do corrente mês e 3.) aprovar a proposta da diretoria para destinar o lucro líquido obtido no exercício findo em 31.12.2020, no valor de R\$ 5.268.099,26, para aumento do capital social. **Escandimento:** por erro material cometido da convocação lucro líquido apurado no exercício de R\$ 5.268.099,26, corrigido para R\$ 5.268.099,26. **Deliberações:** Os acionistas, por unanimidade, decidiram: 1.) aprovar o balanço de R\$ 5.268.099,26. **Em Assembleia Geral Extraordinária:** 1.) remanejar o Sr. Rogério Giorgi Pagliari, brasileiro, casado sob o regime da separação total de bens, industrial, portador da cédula de identidade RG nº 4.593.629-8-SSP/SP e do CPF nº 091.220.909-20, nascido em 20 de abril de 1950, residente e domiciliado na Praça Renuzo Pagliari, 167, na cidade de São Paulo, Estado de São Paulo (CEP: 05675-120), atualmente exercendo o cargo de Diretor Secretário, para o cumprimento de mandato remanescente a findar em 2023, no cargo de **Diretor Superintendente**, tendo em vista a vacância ocorrida em virtude do falecimento do Sr. Roberto Azevedo Soares Giorgi que fora originalmente eleito para a referida posição; 2.) em virtude do remanejamento constante no item anterior, eleger para cumprimento de mandato remanescente até nova eleição a realizar-se em 2023, como **Diretor Secretário** o Sr. **Guilherme Barreto Giorgi**, brasileiro, casado sob o regime da separação de bens, engenheiro agrônomo, portador da cédula de identidade RG nº 8.077.523-8SSP/SP e do CPF sob o nº 129.026.218-76, nascido em 01 de fevereiro de 1964, residente e domiciliado à rua Tomé de Souza, 478, cidade de Embu, Estado de São Paulo (CEP: 06844-010). **O diretor eleito, em anexo específico, apresenta declaração de desimpedimento.** 3.) aprovar o aumento do capital social da Companhia, de R\$ 952.901,00 para R\$ 6.221.000,26, com aumento de R\$5.268.099,26, sem a emissão de novas ações, a ser totalmente integralizado mediante a capitalização dos lucros apurados no exercício encerrado em 31.12.2020, com a consequente alteração do "caput" do artigo 4º do Estatuto Social, passando referido artigo a vigorar com a seguinte nova redação: **Artigo 4º** - O capital social é de R\$6.221.000,26 (seis milhões, duzentos e vinte e um mil e vinte e seis centavos), integralizado e representado por 690.450.594 (seiscentos e noventa milhões, quatrocentas e cinquenta mil, e quinhentos e noventa e quatro) ações ordinárias ou comuns, sem valor nominal. **4.)** Outros assuntos: com a aprovação de todos os presentes, foi acolhida moção apresentada pelo Sr. Presidente para constar desta ata as merecidas homenagens e também agradado da sociedade e de seus acionistas ao diretor Sr. Roberto Azevedo Soares Giorgi, falecido em 04 de janeiro de 2021, pelos relevantes serviços que prestou à sociedade. **Encerramento:** Nada mais havendo a tratar, o senhor Presidente declarou encerrada a assembleia, da qual foi lavrada esta ata em forma sumária. **São Paulo, 27 de abril de 2021.** (aa) Julio Giorgi Neto, Presidente da Mesa; Antonio Carlos de Santa Anna - Secretário. **Acionistas: Helofredo Participações Ltda.**, p.p./ Julio Giorgi Neto e Antonio Carlos de Santa Anna; **Begônias Participações Ltda.**, p.p./ Julio Giorgi Neto e Antonio Carlos de Santa Anna; **Goivos Participações Ltda.**, p.p./ Julio Giorgi Neto e Antonio Carlos de Santa Anna; **Glicinea Empreendimentos e Participações Ltda.**, p.p./ Julio Giorgi Neto e Antonio Carlos de Santa Anna; **Limantos Participações Ltda.**, p.p./ Julio Giorgi Neto e Antonio Carlos de Santa Anna; **Refinaria Nacional de Sal S.A.**, p.p./ Julio Giorgi Neto e Antonio Carlos de Santa Anna; **Yajna Participações e Empreendimentos Ltda.**, p.p./ Julio Giorgi Neto e Antonio Carlos de Santa Anna; e **Espólio de Roberto Azevedo Soares Giorgi**, p.p./ Roberto Dheilmom Giorgi. A presente é cópia fiel da original. São Paulo, 27 de abril de 2021. **Julio Giorgi Neto** - Presidente da Mesa; **Antonio Carlos de Santa Anna** - Secretário. JUCESP nº 267.588/21-em 08/06/2021

Joisa Participações S.A.
CNPJ/MF nº 02.172.049/0001-57 - NIRE 35300151089
Ata da Assembleia Geral Ordinária
Data/Hora/Local: 30/04/2021, às 11:30hs, na sede social, São Paulo/SP. Presença: Totalidade do Capital Social Mercedes de Arruda Botelho Simonsen, Vanessa de Arruda Botelho Simonsen, Cristiane de Arruda Botelho Simonsen Ticoulat e Rowal S.A., CNPJ 62.008.339/0001-91, NIRE 35.300.018.982, representada na pessoa de Mercedes de Arruda Botelho Simonsen. Convocação e Publicação: Dispensada. Mesa Dirigente: Presidente: Mercedes de Arruda Botelho Simonsen. Secretária: Vanessa de Arruda Botelho Simonsen. Instalação: Instalada a reunião, as matérias constantes da Ordem do Dia foram submetidas, pelo presidente, a análise, discussão e aprovação dos Acionistas presentes. Deliberações Aprovadas por Unanimidade: I. A Ata da última Assembleia Geral Ordinária de 30/04/2020, arquivada e registrada na JUCESP nº 275.885/20-3 em 30/07/2020. II. O Balanço Geral e as demais Demonstrações Financeiras relativas ao exercício encerrado em 31/12/2020. III. Em razão da Companhia não ter auferido lucro no exercício de 2020, não houve distribuição de dividendos e constituição de reserva legal. IV. Não houve outros assuntos a serem deliberados pelos Acionistas presentes. Encerramento: A Ata foi lida, aprovada e assinada por todos os presentes. SP, 30/04/2021. Mesa Dirigente: Mercedes de Arruda Botelho Simonsen. Presidente; Vanessa de Arruda Botelho Simonsen. Secretária. JUCESP nº 257.717/21-9 em 03/06/2021. Gisela Simiema Ceschin - Secretária Geral.

Vancris Investimentos S.A.
CNPJ/MF nº 02.147.127/0001-63 - NIRE 35300115178
Ata da Assembleia Geral Ordinária
Data/Hora/Local: 30/04/2021, às 10:30hs, na sede social, São Paulo/SP. Presença: Acionistas representando a totalidade do Capital Social Mercedes de Arruda Botelho Simonsen, Vanessa de Arruda Botelho Simonsen e Cristiane de Arruda Botelho Simonsen Ticoulat. Convocação e Publicação: Dispensada. Mesa Dirigente: Presidente: Mercedes de Arruda Botelho Simonsen, Secretária: Vanessa de Arruda Botelho Simonsen. Instalação: Instalada a reunião, as matérias constantes da Ordem do Dia foram submetidas, pelo presidente, a análise, discussão e aprovação dos Acionistas presentes. Deliberações Aprovadas por Unanimidade: I. A Ata da última Assembleia Geral Ordinária de 30/04/2020, arquivada e registrada na JUCESP nº 357.707/20-5 em 04/09/2020. II. O Balanço Geral e as demais Demonstrações Financeiras relativas ao exercício encerrado em 31/12/2020. III. Em razão da Companhia não ter auferido lucro no exercício de 2020, não houve distribuição de dividendos e constituição de reserva legal. IV. Não houve outros assuntos a serem deliberados pelos Acionistas presentes. Encerramento: A Ata foi lida, aprovada e assinada por todos os presentes. SP, 30/04/2021. Mesa Dirigente: Mercedes de Arruda Botelho Simonsen. Presidente; Vanessa de Arruda Botelho Simonsen. Secretária. JUCESP nº 268.713/21-2 em 09/06/2021. Gisela Simiema Ceschin - Secretária Geral.



Foto de Anna Nekrashevich no Pexels

PODE LEVAR A BRIGAS JUDICIAIS E ATÉ A FALÊNCIA

COMO ESCOLHER UM SÓCIO E EVITAR CONFLITOS?

Você já deve ter visto em filmes, no noticiário ou até mesmo conhece alguém que passou por problemas com o sócio. O tema que muitas vezes é clichê pode levar a brigas judiciais e até a falência de empresas

Rubens Leite (*)

Para se ter ideia, só no Brasil existem 6,4 milhões de estabelecimentos formados pelas micro e pequenas empresas (MPE) e pelos microempreendedores individuais (MEI), mas apenas uma entre quatro empresas sobrevivem antes de completar dois anos de existência, é o que diz um relatório divulgado pelo Sebrae. Entre os fatores que podem levar ao fim dessas empresas estão os problemas com a sociedade.

É necessário levar uma série de critérios em conta na hora de escolher um parceiro para seu negócio. O primeiro passo é entender qual o objeto do negócio, seu tamanho, capital investido e mapear a operação, ou seja, é necessário realizar um plano de negócio estruturado.

Com isso você entenderá se precisa de capital, de mão de obra ou ambas as coisas para fazer o negócio acontecer. Havendo a necessidade de capital, o sócio-investidor é uma boa medida, mas não se poderá exigir dele, outro comportamento, senão a cobrança por lucros ou dividendos.

Ao passo que, se for necessária a soma de esforços para atingir o objetivo em comum, pode ser interessante ter um ou mais sócios, mas nesse perigoso caso, é importante ter claro o job description de cada um, para que não haja a sensação de que um trabalha mais que outro.

Outro ponto importante para ser analisado antes de optar por uma sociedade é saber se é capaz de trabalhar em equipe e se é vantajoso ter alguém dividindo as responsabilidades e lucros. Na sociedade de capital cumulada com mão de obra pelos sócios, também é necessário analisar a afinidade entre os gestores e definir quem vai ficar em cada cargo.



Foto de Anna Shvets no Pexels

Normalmente, as pessoas optam por um deles atuando mais no operacional e o outro no comercial, mas os dois devem saber que a participação no capital não tem nada a ver com o fluxo de trabalho. Se algum tra-

balha mais que outro, uma opção pode ser a criação de pró labores diferentes para tornar mais equilibrada a relação. Existem diversos cuidados que se deve ter ao escolher um sócio, pontuo alguns mais comuns abaixo.

Defina bem todas as atividades – Os principais conflitos entre os sócios estão vinculados à falta de regras claras em relação a função de cada um na empresa e os resultados que se espera deles.

Em muitas companhias como não há definição das tarefas, expectativas e projetos esperados para cada sócio, um deles pode acabar se sentindo mais sobrecarregado do que o outro e isso pode gerar ainda mais conflitos quando os problemas começarem a surgir. Por isso, é necessário colocar no papel o quanto cada um deve se dedicar à empresa e quais as tarefas de cada um.

Seja precavido – Claro que ninguém começa um casamento querendo se divorciar, a mesma coisa acontece com uma sociedade, por isso, é fundamental deixar tudo acordado antes de iniciar o negócio. Existem algumas medidas para evitar problemas na hora de desfazer a sociedade, uma delas é deixar tudo alinhado em um contrato.

Caso os sócios optem por desfazer a sociedade, isso pode acontecer de maneira consensual, em que um deles decide fazer a divisão da sociedade. A partir disso, cada um é representado por um profissional que vai elaborar uma minuta de alteração contratual, fazendo a retirada de um deles da empresa.

E se meu sócio falecer? – Em caso de morte de um dos sócios vai estar deliberado no contrato social como deve ser feita transferência do dinheiro de cotas.

Existem alguns procedimentos que podem acontecer e que devem ser alinhados no contrato social ou estatuto pelos sócios, eles podem optar pelos herdeiros terem o direito de ascender na sociedade, de tomar posse como representantes por aquelas ações ou se acontecerá de outra forma, por compra das cotas do sócio remanescente.

Nesse caso, temos um elemento essencial que deve ser levado em conta que é a afeição entre os sócios, porque muitas vezes essa sinergia e relação de confiança pode não existir em relação aos herdeiros.

Para escolher um sócio é necessário analisar a fundo todos os processos desse negócio. Antes de começar uma sociedade você deve levar em conta se essa pessoa está com o mesmo propósito que você, se conseguem trabalhar em conjunto, com organização e honestidade, e além de tudo, verificar se os dois estão correndo o mesmo caminho e desejam que essa jornada do empreendedorismo, que não é fácil, dê certo.

Caso decidam que sim, outro ponto importante é que o sócio administrador preste contas aos outros regularmente.

(*) - É advogado e sócio-gestor da RGL Advogados.



Imagem de Colin Behrens por Pixabay

Pandemia e preços alteram a rotina de consumo e uso dos brasileiros

A pandemia segue impactando os hábitos dos brasileiros. De acordo com a edição mais recente do Consumer Insights, estudo produzido pela Kantar, líder global em dados, insights e consultoria, 62% dos gastos com alimentação e bebidas não alcoólicas foram em consumo dentro do lar e apenas 38% fora do lar

O impacto em ambos já é da ordem de -12% em valor em comparação ao primeiro trimestre de 2020, e isso traz grandes mudanças no comportamento de compra e uso do brasileiro.

A recente alta dos preços de bens de consumo massivo, a nova onda da COVID-19 e o ritmo lento da vacinação e da retomada do auxílio emergencial, bem como seu menor valor, são os principais propulsores dessa queda e resultam em menos unidades no carrinho de compras. O valor da cesta de consumo massivo aumentou mais de 8%, mas houve uma queda de 5% em unidades no primeiro trimestre de 2021 em comparação ao mesmo período do ano passado.

O impacto do preço trouxe grandes mudanças no cardápio e na rotina de preparo de refeições dos brasileiros. Com a alta no preço da carne (bife e filé), viu-se uma tendência de migração para proteínas mais baratas. Do último trimestre de 2020 para os primeiros três meses deste ano houve um expressivo aumento do

freepict.com/reprodução



O impacto do preço trouxe grandes mudanças no cardápio e na rotina de preparo de refeições dos brasileiros.

consumo de carne de sol na classe AB, salsicha na DE e hambúrguer na C.

Outra opção que cresceu no cardápio das classes mais baixas foi o mingau. Foi o 8º prato em ocasiões de consumo, mostrando que a necessidade de 'fazer caber no bolso' foi uma das razões para este preparo, que aumentou no jantar (+8 pontos de penetração), lanche da manhã (+3,9), ceia (+2,8) e carry out, popularmente conhecido como marmitas (+1,9). O estudo Consumer Insights aponta que essas

marmitas se tornaram uma boa solução para diminuição dos gastos fora de casa entre os consumidores de classes mais baixas.

Destaque para os lanches frios, que fizeram com que pão industrializado crescesse 11 pontos de penetração na classe DE, o que equivale a mais de 6,2 milhões de novos lares comprando a categoria entre março de 2020 e o mesmo mês deste ano. E que também tornaram o presunto a proteína da vez, ganhando 14,8 pontos de penetração

em relação ao mesmo período do ano passado, ou seja, um ganho de mais de 8,4 milhões de novos lares.

Já a entrega de comida em domicílio e o uso de aplicativos se consolidaram nas classes mais altas, sendo pizzas, fast food, pratos e bebidas não alcoólicas as categorias campeãs de pedidos via delivery. E para o consumidor tradicionalmente de fora de lar que se viu em isolamento social, o tíquete médio gasto com entrega em domicílio chegou a dobrar, passando de R\$ 33,96 para R\$ 57,80.

A alta dos preços também impactou o setor de limpeza, que vinha num consistente crescimento desde o começo da pandemia. Depois do pico de consumo no final do ano passado, todas as categorias sofreram retração em unidades compradas. E os consumidores passaram a comprar mais itens com descontos, principalmente nas classes AB e DE, mostrando que as promoções nos pontos de venda foram relevantes para o desempenho das marcas neste trimestre. - Fonte e mais informações: (www.kantar.com/brazil).

Crianças do Ensino Fundamental aprendem desde cedo o valor do dinheiro

Como garantir um adulto mais responsável e controlado nos gastos? Nada melhor do que aprender o valor do dinheiro desde pequeno. Muitos pais tentam ensinar seus filhos a economizar e gastar conscientemente, mas ainda existe uma grande dificuldade para iniciar esse hábito, o que faz com que a família acabe desistindo da ideia.

Outro agravante é que a cultura brasileira não valoriza a educação financeira infantil como um tema que deve ser amplamente debatido entre as famílias e, principalmente, nas escolas. Assim, adultos sem educação financeira têm grandes chances de se endividar das mais diversas maneiras: cheque especial, cartão de crédito, boletos bancários, entre outros, principalmente durante um período de recessão econômica.

Uma pesquisa divulgada pela S&P Global FinLit Survey apontou que apenas 28% dos brasileiros têm conhecimentos mais aprofundados sobre economia e passaram por um processo de educação financeira. Segundo os dados, os países europeus e os da América do Norte concentram a maior quantidade de "intelectuais financeiros", com 55% a 75%.

O levantamento ainda afirma que pessoas com algum conhecimento em questões financeiras fazem escolhas mais conscientes em relação a fazer dívidas e a aposentadoria. Um outro estudo feito pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) concluiu que 45% dos brasileiros não cuidam de suas próprias finanças.

Neste cenário, os alunos do 2º ano do Ensino Fundamental - Anos Iniciais da Escola Champagnat, localizada em Presidente Prudente (SP), participam de um projeto coordenado pela docente Elaine Nabor de Lima Escovedo que visa educar as crianças para que lidem com o dinheiro de forma consciente. A turma aprendeu a identificar as cédulas do Real e para compreender melhor o valor das mercadorias, os alunos montaram um mercadinho com materiais recicláveis.



Para compreender melhor o valor das mercadorias, os alunos montaram um mercadinho com materiais recicláveis.

Os produtos foram separados por seção, com preços estabelecidos para cada um deles, assim como acontece nos supermercados "de verdade". "Esse tipo de atividade desenvolve nas crianças a capacidade de observar, de estabelecer relações sociais, além de aprender sobre valores financeiros e quantificação", explica a professora.

Elaine dá três dicas para os pais que querem começar a dar os primeiros passos na educação financeira dos filhos:

- 1) Adquiram um "cofrinho"** - para que aprendam a poupar o dinheiro desde pequenos;
- 2) Ensine o valor das cédulas** - assim, as crianças podem compreender o preço de cada produto;
- 3) Instrua os pequenos a ter foco e estabelecer metas** - as crianças podem guardar dinheiro quando quiserem realizar algum desejo, como comprar um brinquedo ou fazer um passeio.

Fonte e mais informações: (https://escolachampagnat.com.br/).

Arquiteto explica como reduzir os custos de uma obra

Alta no custo das obras não tem diminuído, e isso acontece, principalmente, pelo aumento registrado nos preços de alguns insumos. De acordo com o Índice Nacional de Custo da Construção (INCC), divulgado no último dia 9, pela FGV, somente no mês de maio, o aumento nos preços alcançou a margem de 2,22%. De junho de 2020 a maio de 2021, o acréscimo foi de 15,26%, sendo a maior elevação registrada para um período de 12 meses.

Já nos primeiros cinco meses deste ano, o índice acumulou 7,41% e foi considerado o maior número desde 2003. Em relação ao custo com a mão de obra, o índice apontou uma alta de 1,92% em função de aumentos verificados nas cidades de Salvador, São Paulo, Brasília e Rio de Janeiro. Essa variação acumulada de janeiro a maio de 2021 foi de 2,76% e, em 12 meses, alcançou o patamar de 4,91%.

Por conta das altas nos preços e com a crise financeira que ocorre no país, muitas pessoas estão buscando formas de reduzir custos com suas obras, optando por projetos arquitetônicos que sejam mais

acessíveis, mas que não percam a qualidade no resultado final. Para o arquiteto Márcio Barreto, especialista em arquitetura acessível, o primeiro passo para ter um projeto com um preço justo, é buscar opções e soluções que saiam do senso comum e do modismo.

Muito mais do que reproduzir ambientes e materiais luxuosos através de móveis e acabamentos mais baratos e de baixa qualidade, Barreto explica que arquitetura acessível tem o seu estilo próprio. "Arquitetura acessível tem um pouco do minimalismo, onde menos é mais, mas não deixa de lado o uso de cores, trazendo personalidade ao espaço. Neste estilo de arquitetura, inclui-se o uso de itens já existentes pelos moradores, mantendo a memória afetiva e o sentimento de pertencimento ao espaço", complementa.

Considerada como uma alternativa na redução de custos de forma criativa, Barreto destaca que podem recorrer a este tipo de arquitetura todos aqueles que querem montar um ambiente com orçamento determinado e que estejam

abertos a conhecer novas soluções funcionais e estéticas. "Existem soluções que são capazes de reduzir em até 25% o valor de investimento, se comparado às soluções convencionais, como exemplo: revestir com cerâmica apenas as paredes internas do box de um banheiro, e fazer pintura na parte externa ao box, trará uma ótima economia no final", destaca.

Márcio salienta que optar por soluções e produtos mais acessíveis não são sinônimo de falta de qualidade. Para isso, o arquiteto lista os exemplos práticos que podem gerar controle financeiro. "Optar por um piso vinílico, ao invés de usar um porcelanato, é uma ótima maneira de reduzir custos. A execução do serviço tem um custo inferior, pois não é necessário retirar o piso existente para assentamento do novo".

Essa solução faz diminuir o custo com descarte, argamassa e tempo de obra. Outra ótima opção é executar um painel ripado em gesso ao invés de marcenaria, modernizando e conferindo destaque a uma parede do ambiente. - Fonte e outras informações: (www.arquiteturadobarreto.com).



Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterariaralph.com.br)



Arte dos Jesuítas na Ibero-América: Arquitetura, escultura, pintura

Percival Tirapeli - Loyola - Ainda sob a égide do bi centenário da Companhia de Jesus, o laureado e internacional professor fez editar esta icônica obra, fruto de suas viagens pelas Américas, exaustivas e profundas pesquisas da arte sacra em todas suas modalidades. Seu teor artístico elege a elegância e peso do barroco. Fachadas, tetos, estátuas com suas cores densas, expressões faciais de dor, compaixão e amor dão um toque de arte retumbante, denotando uma incrível plasticidade. Fotos de extasiar com explicações dos detalhes de suas belíssimas fotos, fazem dessa obra, além de um inesquecível presente, um verdadeiro manancial de cultura histórica, religiosa e antropológica, agregando valor mesmo àqueles sem inclinações católicas. Sentirá a arte puramente por si. Sensacional!!



Universo Oscuro

Vina Ferreira - Hope - Numa vida padrão normal, sem sobressaltos, bem casada, a protagonista do enredo, aliás, bem urdido, viu-se repentinamente cercada por possibilidades reais de expor seus íntimos anseios e instintos sexuais. Instantes iniciais de pura tensão deram lugar a férteis momentos de alucinação, amor e dor. Qual ou quais segredos essa inquieta alma carrega? Seus desejos cristalizam-se a cada capítulo, deixando límpidos recônditos profundos, aflorando liberdade incontida. Afinal, quem não tem um segredinho, ou uma vontadinha eivada de anseios, muitas vezes inconfessáveis? É ler para crer. Excitante!



Sábado em Paquetá: Lendas, flamboyants e baobás

Thais Matarazzo - Alexandre de Moraes Almeida (Ilustr) - Matarazzo - Novamente a jornalista, poeta, escritora e pesquisadora, apresenta seus leitores com mais uma excelente narrativa histórica e geográfica de localidades nacionais, abrangendo aspectos ambientalistas. João Gordo e Maria Gorda, personagens reais, fazem parte de um bucólico cenário na Ilha de Paquetá. Numa edição impressa de maneira inédita, com ilustrações condizentes, dados e fatos, bem como um interessante mapa são apresentados ao leitor, de qualquer faixa etária, que ficará encantado com os fatos expostos. Uma bela homenagem!

www.bcctelevisao.com.br

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!



Com apresentação de Ralph Peter.



Caminhos do varejo: inovações, ambiente digital e sustentabilidade

Adriana Madeira (*)

Os negócios do varejo são, na atualidade, resultantes das inovações no ambiente digital e das oportunidades e desafios de ser sustentável.

O cliente tem participação digital crescente. Só no primeiro semestre de 2020, 7 milhões de novos consumidores compraram pela primeira vez online. E o consumo de produtos saudáveis tem avançado significativamente, com venda de produtos orgânicos cerca de 30% superior em 2020 em relação ao ano anterior.

O varejo digital apresentou um crescimento da ordem de 72% no primeiro trimestre de 2021, comparando-se com o mesmo período de 2020. A pandemia da Covid-19 acelerou uma modificação nos hábitos de compra trazendo para o ambiente virtual muitos consumidores que antes ali não compravam. Acredita-se que o retorno ao ambiente físico acontecerá, mas que os efeitos dessa inserção digital serão duradouros.

No entanto, mesmo com esse crescimento, a integração entre os meios digitais e físicos será cada vez mais o que interessará o cliente que é nem só digital, nem só físico. Estar nos dois ambientes (lado da empresa) e propiciar o trânsito livre dos clientes entre eles (informação, compra, e demais atividades, online e off-line), depende da estruturação do chamado Omnichannel e requer uma reformulação geral da cadeia de suprimentos.

Esta tarefa pode não ser tão fácil assim. Uma saída para os pequenos varejistas vem sendo

a inclusão de seus negócios em plataformas digitais, os marketplaces. Neles, a empresa pode se beneficiar da estrutura de exposição, busca, pagamento e entrega para seus produtos.

Os marketplaces cresceram intensamente (houve marketplace que dobrou as entregas em 2020 em relação a 2019) de acordo com Ebit/Nielsen em 2020 e relatório da Deloitte, possibilitando a manutenção de negócios, mesmo em tempos de restrição de funcionamento das lojas físicas. E o varejo com loja física? O que fazer com elas? Ser "figital" ou "phigital" (termo que quer dizer a união entre físico e digital).

Outro elemento relevante para criar a vinculação do cliente com o ambiente virtual e os aplicativos, é a utilização de gamificação. As lojas físicas e os centros comerciais terão cada vez mais o papel de serem centros de entretenimento, que pode ser chamado de Retailtainment (junção dos termos Retail, varejo, com Entertainment, entretenimento).

De acordo com pesquisa realizada pela Deloitte com gestores, as empresas estão interessadas em desenvolver ações e formas de mensuração relacionadas às questões do ESG (Environmental, Social, Governance) ou relativos às questões ambientais, sociais e de governança (em português).

O caminho aponta para a integração e inovação tecnológica e sustentável dos negócios do varejo.

(*) - Pós-doutora em Administração pela FEA-USP, é professora do Centro de Ciências Sociais e Aplicadas da Universidade Presbiteriana Mackenzie.