

Democracia
na gangorra

Gaudêncio Torquato (*)

As democracias
padecem em ambiente
de crise.

Uns e outros, aqui e alhures, portando a bandeira do bem da coletividade, fazem pontuações de viés autoritário, sem excluir sinalizações de “convulsão social”, como se as massas estivessem rogando aos protagonistas com mando sobre o poder militar, intervenção (um ponto fora da curva) na direção do Estado. Estaria, assim, justificado um “golpe”, um ato de força em pleno início da terceira década do século XXI.

Para não dizer que esse tipo de ameaça ocorre apenas no seio de democracias incipientes, sustentadas por instituições não plenamente consolidadas, como a brasileira, que vagueiam para lá e para cá, sob o empuxo de pressões e contrapressões, o fato ocorre também em outros sistemas. A democracia francesa é considerada uma das mais fortes do planeta, sendo considerada a que acendeu o farol da liberdade no ciclo contemporâneo.

Pois bem, em abril passado, mil membros das Forças Armadas da ativa e vinte generais da reserva assinaram uma carta aberta onde afirmavam que a França estava a caminho de uma “guerra civil”, culpando “apoiadores fanáticos” pela divisão social, entre eles, os islamitas que estariam tomando conta de regiões inteiras. O país estaria em perigo.

Quem diria que isso poderia ocorrer no berço contemporâneo da democracia? Bravata dos generais? Maneira de cutucar a onça com vara curta, melhor dizendo, alertar o presidente Macron para a imigração descontrolada? Voltamos aos nossos trópicos. Por aqui, tem sido usual a resposta da esfera política para amenizar as crises: as instituições estão funcionando. Ora, não é bem assim.

Nunca o Judiciário, representado pelo STF, foi tão questionado e submetido a um bombardeio incessante. Ministros sendo objeto de ferrenha crítica em redes sociais e em plenário de casas legislativas, outras inseridas no bortal de recompensa a determinadas figuras.

Os legisladores, por sua vez, por mais que se comprometam em votar de acordo com as demandas sociais, acabam decidindo, por maioria, aprovar pautas do interesse do Poder Executivo, integrados de corpo e espírito ao chamado

presidencialismo de coalizão, que se ancora no toma lá, dá cá. Os dribles de um lado e de outro exibem as constantes manobras para viabilizar a governabilidade, como emendas parlamentares, orçamentos “secretos” e que tais. Mesmo assim, são volumosas as tensões entre a comunidade política e o Palácio do Planalto.

As reformas, de vida tão prolongada nas pautas congressuais, ganham camadas de bolor e cores do descrédito. A própria reforma política entrou no índice das coisas imexíveis, só avançando normas defendidas pelo dono da caneta com maior carga de tinta, o presidente da República, defensor, por exemplo, do voto impresso ou coisa assemelhada, como um papel para garantir que o eleitor votou. Um demérito à urna eletrônica, que era, até então, o nosso cartão de modernidade no panorama eleitoral do planeta. Um retrocesso está para ser aprovado. Mais grana e mais burocracia.

Quando teremos apenas nove, oito ou sete partidos? Partido virou empreendimento negocial. Em função do descrédito das entidades partidárias, todas se juntam no pântano das negociações, o que motiva a permanência de 35 siglas e a tentativa de se chegar a 70. Os fundos partidários semeiam os recursos reunidos com boas votações, como se viu no caso do desconhecido PSL, que aparece hoje na linha de frente dos mais ricos. E onde estão os escopos ideológicos ou doutrinários? No baú das coisas esquecidas.

Tende como pano de fundo esse queijo suíço, de buracos por todos os lados, o mandatário-mor, com sua índole guerreira, de atirador de vanguarda e retaguarda, bola artificiais para sustentar o tempo de seu assento na cadeira presidencial. Ganhará as eleições de 2022, garante ele, e derrotará o adversário a quem se refere como o “nove dedos”. Por isso, prega o voto impresso, aquele tipo que, na década de 30, era a arma secreta dos “coronéis” da política.

(P.S. “Seu coroné, posso abrir o envelope para saber em que tô votando? Tá doido, cabra, ocê não sabe que o voto é secreto?”)

Pergunta de fecho: seria viável um golpe no Brasil? Gasset escreveu que o homem é ele e suas circunstâncias. Eis algumas: apoio social, economia saudável, pandemia controlada, contexto internacional e imagem do Brasil, felicidade nacional líquida e ameaça de divisão extremada na sociedade.

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

Sete tecnologias para ajudar o varejo a acelerar as vendas

Famílias estão mais dispostas a consumir e com a ajuda de ferramentas que facilitam desde o abastecimento de gôndolas à adesão ao delivery é possível melhorar a performance dos negócios

Após duas quedas seguidas, o indicador Intenção de Consumo das Famílias (ICF), apurado pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), subiu 2,1% em junho. O índice ficou em 67,5 pontos. Apesar da melhora, trata-se do pior junho da série histórica (2010) e houve retração de 2,6% em relação ao mesmo período de 2020. Para facilitar a obtenção de resultados positivos pelo setor nesse contexto econômico ainda frágil, há no mercado soluções desenvolvidas por empresas de tecnologia, para otimizar processos, reduzir custos e ajudar a aumentar as vendas. Vão desde o abastecimento inteligente de gôndolas com apoio de inteligência artificial a ferramentas para pagamento via reconhecimento facial, passando por plataformas de integração de sistemas para aderir ao delivery.

“Nossas análises de visitação e conversão de vendas nas principais plataformas de varejo online apontam para uma desaceleração desde de abril deste ano, após os picos alcançados no ano passado e início de 2021. Por isso, é fundamental que as empresas tenham acesso à inteligência de mercado, para acompanhar as novas demandas, tecnologias e entender como o setor, a concorrência e os consumidores se comportam, conquistando mais clientes e alavancando as vendas online”, afirma Pedro Garcia, diretor de Customer Success LATAM na Similarweb, plataforma de inteligência de mercado global.

Confira sete soluções que podem ajudar o varejo a otimizar recursos e aumentar as vendas:

1. Abastecimento inteligente de gôndolas

A ruptura é um dos maiores desafios enfrentados pelo varejo e resolver esta questão pode gerar um incremento importante nas vendas. Pensando nisso, a Involves desenvolveu o Involves Doors, uma solução para o abastecimento inteligente das gôndolas que identifica possíveis rupturas ou problemas na disposição dos SKUs no PDV, aumentando de 0,5% a 2% as vendas diárias dos varejistas. A ferramenta usa inteligência artificial para detectar diariamente comportamentos fora do padrão em cada SKU e dispara alertas automáticos para que a equipe de reposição verifique os produtos e resolva o problema o mais rápido possível. O Head de produtos de varejo da Involves, Otávio Senna, explica que o sistema monitora vários indicadores para fazer essa análise de comportamento e que o aprendizado da inteligência artificial acontece de forma exclusiva para cada loja e SKU, melhorando a acurácia das missões que serão enviadas para a loja no próximo dia. “O Involves Doors utiliza uma inteligência própria que garante resultados já no primeiro dia de uso”, finaliza.

2. Plataforma de gestão para centrais de negócios

Quando a tecnologia é aliada aos processos de gestão, os benefícios vão além da redução de custos. O ponto chave é a capacidade de analisar o todo, identificando carências e propondo melhorias que podem otimizar recursos, além de auxiliar na tomada de decisões. No caso das centrais de negócios — grupos de empresários que se unem para ganhar escala e obter melhores negociações e maior competitividade — utilizar uma plataforma de gestão que concentre todos os dados dos associados, das compras, das vendas e dos fornecedores é um grande diferencial. “Esse tipo de tecnologia pode concentrar todas as informações da central, como: o monitoramento das compras integradas (passando pelo processo de cotação, negociação com fornecedores e entrega), inteligência de vendas, sell-out (capturando o comportamento de vendas de todos os associados), análise do financeiro, comunicação e engajamento dos associados. Também é possível minimizar os erros, aumentar a produtividade e permitir a mensuração dos resultados — através do cruzamento feito com dados históricos, gerando informações estratégicas para decisões assertivas”, comenta Jonatan da Costa, CEO da Área Central.

3. Conexão para a cadeia de suprimentos

Em um contexto em que o comércio digital ganha cada vez mais relevância e



Imagem de Gerd Altmann por Pixabay

em que os agentes envolvidos nesta cadeia produtiva e de consumo estão cada vez mais exigentes, a unificação das atividades do armazém e do transporte são verdadeiros diferenciais competitivos. As empresas, principalmente varejistas, precisam receber pedidos, enviá-los e entregá-los com a maior agilidade possível, permitindo mudanças de planos a qualquer momento do fluxo. Com um aumento de cerca de 300% na demanda, em 2020, a C&A encontrou na tecnologia uma importante aliada para acelerar a transformação digital. A solução escolhida foi a plataforma Manhattan Active Supply Chain, desenvolvida pela Manhattan Associates, líder mundial em soluções para cadeia de suprimentos. A grande inovação da plataforma é a total interconexão entre o armazém e o transporte das empresas, sejam elas varejistas, atacadistas ou mesmo indústrias. Na prática, a tecnologia oferece uma experiência de usuário única em todas as funções da cadeia de suprimentos. A partir de uma só solução, os usuários podem fazer tudo, desde obter insights detalhados sobre a produtividade da mão de obra e o desempenho robótico até responder aos alertas de envios em tempo real e comunicar mudanças às transportadoras com rapidez e facilidade.

4. Aplicativo para gestão de vendas pelo celular

Se antes da pandemia o celular já tinha um papel importante na sociedade, o isolamento social e todas as mudanças trazidas pela Covid-19 ampliaram ainda mais o seu potencial. Hoje, mais de 67% da população mundial usa smartphones, de acordo com a pesquisa Digital 2020 October Global Statshot Report. Não é à toa que o celular tem se transformado em uma ferramenta essencial de vendas para grande parte dos comerciantes, que oferecem seus produtos em plataformas online e integrações com redes sociais. No entanto, o papel do mobile pode ir além: com apoio da tecnologia, todo controle de vendas, faturamento, estoque e créditos e débitos de clientes pode ser feito diretamente pelo celular. “Os aplicativos de gestão oferecem muita praticidade, permitindo que o comerciante tenha o comando do seu negócio em mãos, em qualquer hora e qualquer lugar, seja para vendas físicas, online ou híbridas”, comenta Guilherme Hernandez, CEO da Kyte, startup que oferece um aplicativo de vendas e gestão para mais de 40 mil autônomos e pequenos comerciantes.

5. Plataforma de integração de sistemas impulsiona deliverys

Com sete unidades distribuídas em São Paulo (SP), Belo Horizonte (MG) e Campinas (SP) - esta última aberta recentemente -, a hamburgueria Burger X já nasceu focada exclusivamente no delivery e hoje atende 20 mil pedidos por mês. Ao integrar os diferentes apps de entrega - como Rappi e Uber Eats - por meio da plataforma, a Burger X centraliza todos os pedidos das lojas. “Com os sistemas integrados via API e banco de dados, e com os processos automatizados, deixamos de nos preocupar com o gerenciamento de pedidos e controle de estoque e passamos a focar na satisfação do cliente e estratégia de expansão da marca”, diz Lucas Lanna, um dos sócios-fundadores da hamburgueria. A APIPASS não conecta o restaurante

ao app de delivery, mas sim os sistemas que os restaurantes utilizam para gestão, como o Google Sheets, nesse caso, com as plataformas de entrega. Desenvolvida pela Supero Tecnologia, a APIPASS integra todo o negócio - softwares, sistemas e aplicativos - em um só canal e, com poucos dias, os clientes conseguem extrair resultados com a automatização e integração. Recentemente, a solução ganhou CNPJ próprio e uma equipe de 20 profissionais, se tornando uma spin off da Supero. “A simplicidade na criação de integrações tem sido atrativa às empresas menores, pois elas conseguem criar as suas integrações sem a necessidade de um conhecimento avançado em tecnologia”, diz o CEO da APIPASS, Valdemir Silveira.

6. Reconhecimento facial para pagamentos

Com o surgimento do Coronavírus, as lojas que se reinventaram para garantir a saúde e o bem-estar dos consumidores serão as que terão os resultados mais positivos nos próximos anos. Para isso, um dos caminhos é investir em tecnologias de pagamento touchless, aquelas que não exigem contato humano ou quando ele é muito pequeno, como a solução da startup Payface. A ferramenta usa reconhecimento facial para conectar o rosto do usuário com o meio de pagamento associado, oferecendo uma compra rápida, segura e sem toque. Sem precisar mostrar o cartão, diminui filas e ainda permite que os estabelecimentos armazenem o registro de consumo dos usuários no local, colaborando para tomada de decisão. “A implementação da biometria facial vem para acabar de vez com estabelecimentos que oferecem uma experiência de compra dissociada da jornada do consumidor”, explica Eládio Isoppo, CEO da startup. A tecnologia já está implementada em grandes varejistas do país, como na rede de hiper e supermercados Super Muffato, em Londrina (PR), e Angeloni, em Florianópolis (SC).

7. Gestão para micro e pequenos comerciantes

Plataformas de gestão digital em micro e pequenos negócios no Brasil vão na contramão dos sistemas manuais para gerir empresas, onde o gerenciamento é realizado em cadernos ou folhas de papel. Com soluções focadas em automatizar e facilitar essa gestão em pequenos negócios, a Compufour Zucchetti desenvolve tecnologias que abrangem diversas áreas — desde produtos que fornecem controle de estoque e de receita financeira, emissão de nota fiscal eletrônica e disponibilização de relatórios para a organização do negócio, como o ClippFácil, até softwares de prateleira, com ferramentas completas para frente de caixa, como o ClippPro. Soluções específicas para o varejo também fazem parte do portfólio, como ClippChef, para bares e restaurantes, e o ClippService, para prestadores de serviços. “Para quem está começando, é ainda mais importante o uso de tecnologias que otimizem o tempo e os gastos em todos os setores do negócio, já que a falta de recursos e funcionários é uma característica marcante nessa fase do empreendimento. A organização é o ponto chave para qualquer empresa bem sucedida”, explica Wagner Müller, CEO da Compufour.

News @TI

Zoom anuncia ferramenta para inserção de pronomes para promover mais inclusão

“Cuidar é o principal valor do Zoom, e a empresa entende que fornecer opções para que as pessoas compartilhem mais sobre si mesmas é importante para melhorar a experiência de todos. Vários usuários relataram como adicionaram manualmente os pronomes a seus nomes e perfis na plataforma Zoom. E hoje, o Zoom está super feliz em lançar o recurso Pronouns, na versão Zoom 5.7.0, para ajudar os usuários a se sentirem mais incluídos, capazes de se expressar e serem vistos. O Zoom ouviu atentamente as contribuições de educadores, organizações sociais, líderes de diversidade e vários de seus clientes para otimizar a experiência de compartilhamento de pronomes na plataforma (zoom.us/download).

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@agenteliterarioph.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