



INVESTIMENTOS

ESPECIALISTA TRAZ DICAS DE COMO ENCONTRAR O FUNDO DE VENTURE CAPITAL IDEAL

▶▶ Leia na página 6

Quais são os pilares necessários para começar uma startup promissora?

No novo cenário de integração de tecnologias, tem crescido o número de pessoas que não se contentam em ficar na zona de conforto e acreditam que podem impactar de forma positiva o mercado com novas soluções e modelos de negócios.

Daí é que nascem as startups, fazendo jus ao nome, literalmente "começar algo novo", são empresas que estão em fase inicial de desenvolvimento de produtos e serviços ou ideias inovadoras e que apresentam grande potencial de crescimento.

Mas não basta só ter uma boa ideia, por trás das empresas de sucesso há uma estratégia sólida e muitas vezes parceiros comerciais que acreditam e investem no negócio. Hoje, de acordo com a StartupBase, há mais de 13.400 startups e o ecossistema de inovação está cada vez mais consolidado. Por isso, a Fábrica de Startups, empresa brasileira de fomento à inovação, pontua que por mais promissora que seja a ideia de negócio, ela precisa ser desenvolvida, planejada e amadurecida para se tornar uma startup de sucesso.

Antes de tudo, é preciso identificar um problema para oferecer a solução, prevenindo as possíveis brechas no mercado para lançar o produto ou serviço. "Nessa primeira etapa, é importante pesquisar muito sobre as soluções semelhantes, compartilhar ideias com outros empreendedores, fazer pesquisas com seu público-alvo e, enfim, refinar sua proposta", explica Hector Gusmão, CEO da Fábrica de Startups. Criar uma startup do zero é diferente de começar uma empresa convencional.

Enquanto os empreendedores tradicionais fazem um plano de negócio previsível antes de iniciar suas operações, os criativos partem de uma solução inovadora e a desenvolvem conforme recebem o feedback do mercado. "É a resposta dos clientes e investidores que determina o sucesso da startup, que começa apenas com uma hipótese e arrisca tudo para



provar seu valor em um ambiente cheio de incertezas. Por isso, o primeiro grande passo é definir a persona, entender as dores que ela busca resolver e saber comunicar a solução", explica o CEO.

Abriu uma startup significa se aventurar na gestão experimental, quase sempre usando a tecnologia como atalho e evoluindo constantemente o produto ou serviço de acordo com os feedbacks do público. Em resumo, os pilares necessários para uma startup promissora são:

Inovação: é o próprio DNA da startup, pois sua missão é encontrar soluções que ninguém havia pensado antes. Assim, toda startup tem como característica o diferencial competitivo no mercado, a partir de um modelo de negócio, produto ou serviço inovador

Escalabilidade: um negócio escalável é aquele que pode crescer em um ritmo muito acelerado sem alterar o modelo proposto. Ou seja, a receita da empresa aumenta exponencialmente, mas os custos continuam praticamente os mesmos.

Potencial superior: o potencial de atingir grandes mercados com uma estrutura

enxuta é um dos principais traços das startups. Com um capital inicial muito baixo, a empresa pode chegar a alcançar milhões de consumidores.

Flexibilidade: em um cenário de incertezas, a startup precisa ser muito flexível para acompanhar as mudanças e lidar com os períodos de altos e baixos. A própria rotina dos colaboradores é muito dinâmica, pois a flexibilidade de horários e projetos é essencial para extrair o melhor de cada profissional.

Trabalho em equipe: como as startups costumam ser pequenas, as equipes precisam ser muito unidas e trabalhar em absoluta sinergia. Geralmente, são profissionais de alto nível e multidisciplinares, que conseguem integrar todas as áreas da empresa e construir uma equipe sólida.

"A melhor forma de saber como abrir uma startup do zero é ter contato com outros empreendedores e participar do ecossistema de inovação. O network é imprescindível para iniciar uma startup, daí podem surgir as oportunidades com incubadoras, aceleradoras, investidor anjo e quem sabe o primeiro grande aporte", finaliza Gusmão. Fonte e outras informações: (www.fabricadestartups.com.br).

Negócios em Pauta

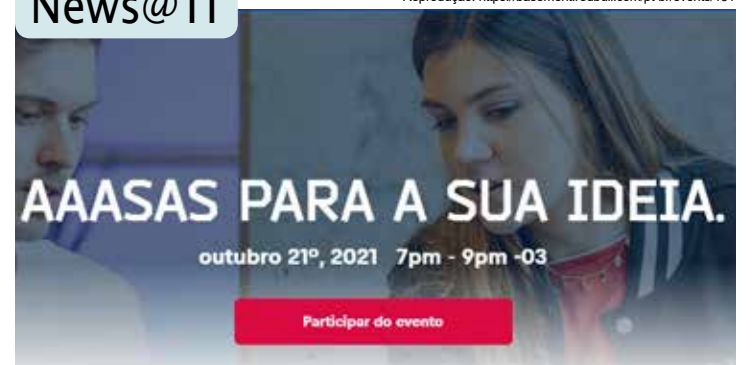
Foto: Volvo/Divulgação



O conceito inovador de semirreboque

As rodovias do Brasil estão recebendo um novo conceito de semirreboque, dotado de alta tecnologia e eletrônica embarcada. O novo Concept Trailer, rodotrem basculante desenvolvido pela engenharia da Randon Implementos, em conjunto com a Volvo Caminhões do Brasil e outros fornecedores parceiros, será testado em operação real no escoamento da safra de grãos brasileira, em rotas que conectam as regiões produtoras aos principais portos do país. Dotado de recursos de automação e sensores e fabricado com tecnologias que reduzem o peso total do implemento, o novo produto chega para otimizar a performance e reduzir os custos de operação do transportador. Uma das principais inovações é a redução de peso do rodotrem basculante. ▶▶ [Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

Reprodução: <https://basement.redbull.com/pt-br/events/131>

Alfredo Soares ensina a transformar ideias em negócios por meio de workshop

@Empreendedorismo, inovação e negócios são alguns temas que permeiam a vida de diversos universitários que buscam colocar em prática ideias 'fora da caixa'. E para auxiliar esse público e todos os interessados no assunto, Alfredo Soares - um dos maiores especialistas em e-commerce e vendas no Brasil e vice-presidente da VTEX - promove um papo especial e exclusivo sobre inovação nas vendas, nesta quinta-feira (21), a partir das 19 horas. Os interessados podem participar mediante inscrição prévia, por meio do link (<https://basement.redbull.com/pt-br/events/131>), em que receberão o acesso ao conteúdo, disponibilizado em formato de streaming, de forma online e gratuita por tempo indeterminado. A iniciativa faz parte do Red Bull Basement, programa mundial que incentiva universitários a criarem soluções inovadoras - e que está com inscrições abertas no Brasil até 24 de outubro (<http://www.redbull.com.br/basement%5C>). ▶▶ [Leia a coluna completa na página 2](#)

'Crush' de múltiplas personalidades não tem vez no omnichannel

Imagine a seguinte situação: você conhece alguém. Começa a sair com essa pessoa. E logo troca com ela os números do telefone e do WhatsApp, os endereços do Facebook e do Instagram, e-mails e quaisquer outras formas de contato para que possam se comunicar. À medida que o relacionamento avança, suponha que o seu "date" passe a manifestar comportamentos que variem de acordo com o canal utilizado para a conversa. ▶▶

Práticas de ESG com novas tecnologias tornam empresas mais eficientes

Especialistas dizem que quem deixar para depois os critérios e princípios ESG — sigla utilizada para o termo "environmental, social and governance", o qual pode ser traduzido como as práticas ambientais, sociais e de governança — pode ficar para trás no mercado financeiro e perder investimentos. Isso porque os padrões ESG não servem apenas para ajudar o planeta, mas também para tornar a empresa mais eficiente e aumentar a resiliência durante crises. ▶▶

É possível calcular o retorno dos investimentos em Comunicação Interna

Com o passar dos anos, a necessidade de provar o retorno de investimentos cresceu dentro das empresas. Em Comunicação Interna não tem sido diferente. A incorporação de ferramentas digitais ao dia a dia da área, levando ao conceito de Comunicação Interna Digital, tem facilitado o rastreamento dos resultados das campanhas e auxiliado os gestores a direcionarem melhor os seus investimentos. Porém, quem ainda aposta todas as fichas no modelo tradicional tem perdido dinheiro. É o que apontam diversas pesquisas. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Empreendedorismo

As 4 Capacidades de Liderança - O Líder Incompleto

Octavio Alves Jr.



▶▶ Leia na página 6

OPINIÃO

Trabalho presencial: quando e como será possível?

Leandro Figueira Neto (*)

A volta, ou não, do trabalho presencial é um dos principais temas nas instâncias diretivas das grandes empresas brasileiras.

A escolha por um dos modelos de trabalho - totalmente remoto, híbrido ou presencial - será uma decisão que levará em conta diversos fatores, que vão desde a natureza da empresa, até sua cultura e seus valores. É um dos maiores desafios dessa fase será atrair os colaboradores de volta para os locais físicos de trabalho.

Em um primeiro momento, em um cenário de pandemia, a preocupação corporativa precisava ser com a saúde. Não se podia pensar em nenhum tipo de retorno antes de a maior parte da população ser vacinada.

Porém, agora, o Brasil trabalha com um cenário de imunização completa da grande maioria da população adulta. Diante desse quadro, executivos de grandes empresas têm debatido quais mudanças serão mantidas e quais devem ser adaptadas para a próxima fase.

Grande parte das empresas já manifestou a intenção de aderir ao modelo híbrido de trabalho, que se dará com escalas de grupos de colaboradores entre os modelos presencial e remoto. E aí entram as estratégias de transição. Voltar ao escritório deve ter um propósito e, por isso, tanto empresa quanto colaboradores passarão a enxergar esse espaço físico de outra forma.

Para não perder talentos, as empresas precisam compreender que o colaborador não quer mais perder tempo no trânsito, ou cumprir tarefas no local de trabalho que podem ser feitas em casa. Dessa forma, horários mais flexíveis devem entrar na rotina, assim como a concordância de que o escritório é ambiente para reuniões estratégicas de equipe, celebração com os times, ou encontro entre setores. Já atividades cuja natureza é de contato pessoal devem voltar para o modelo tradicional, mesmo com algumas adaptações.

É preciso lembrar ao cola-

borador que a socialização nos ambientes laborais é muito importante. O ser humano é social e esses momentos de ida ao escritório com um propósito serão um canal de interação. Por conta disso, para atrair pessoas para esses espaços, os ambientes serão mais atraentes e colaborativos.

As mesas fixas darão lugar a espaços compartilhados, com algumas salas para pequenas reuniões, ou para momentos que exigem mais concentração.

Os ambientes ganharão um clima mais descontraído, inclusive, com funcionalidades para o bem-estar da equipe, como salas de relaxamento ou academias. Não haverá mais o dress code tradicional, pois muitos se desacomodaram a usar sapatos ou roupas formais, preferindo se sentir em casa no local de trabalho. A tecnologia vai ajudar na composição das escalas, com uso de aplicativos para reservar espaço no escritório e até para saber quem estará na empresa naquele dia, otimizando encontros, ou permitindo almoços com colegas.

O planejamento para o retorno presencial deve ser feito com calma. Muitos mudaram de cidade, ou não matricularam os filhos com menos de 6 anos em escolas, por exemplo, e precisarão de tempo para se organizar antes do retorno. As redes tecnológicas deverão ser reestruturadas para que um único ambiente suporte mais notebooks ou equipamentos desconectados, além de mais videoconferências do que antes da pandemia.

Por isso, esse é um momento de planejar, pensar em quais atividades necessitam de presença integral e iniciar o diálogo com as equipes. Será preciso uma readaptação para que a volta tenha um significado, uma justificativa e as pessoas se sintam motivadas. É como um músculo que deixamos de usar e que, aos poucos, precisará receber atividade, em uma adaptação gradativa.

Tudo isso com diretrizes claras e sem esquecer dos protocolos de saúde para a volta com segurança.

(*) - É diretor de Pessoas e Cultura do Grupo Marista.

Sistemas integrados de gestão empresarial

A área de saúde tem ganhado força no desenvolvimento do setor com a união do gerenciamento de estoque à área financeira

André Iaconelli (*)

Não é segredo que no setor de saúde, a prioridade, em todos os momentos, é a segurança e o cuidado ao paciente. Por conta disso, os estoques das instituições desse segmento tendem a uma margem de segurança maior que nos demais, uma vez que nada pode faltar para o atendimento e a prestação de um serviço hospitalar. No entanto, insumos são caros e representam uma grande parcela dos custos de hospitais e clínicas de saúde. Neste sentido, **sistemas integrados de gestão empresarial**, que alinham o gerenciamento de estoque à área financeira, têm ganhado força e se tornado fortes aliados para o desenvolvimento deste setor.

Em um contexto macro, plataformas de gestão são ferramentas que transformam a produtividade de empresas em diversos setores, trazendo não apenas maior controle sobre as informações internas destas companhias, mas também mais inteligência, o que permite aos gestores atuarem com ampla assertividade e competitividade no mercado. No setor de saúde, a gestão inteligente de inventário se faz fundamental para uma instituição que busca o lucro.

Os desafios da gestão empresarial no setor de saúde

De forma geral, o dinheiro é o recurso básico de qualquer empresa, do qual todos os outros recursos dependem. A falta de visibilidade do **fluxo de caixa** é o principal motivo pela falência das empresas. Para se ter uma ideia da gravidade para o setor, somente nos últimos 10 anos, mais de 2,4 mil hospitais privados fecharam as portas, no Brasil. Entre as instituições fechadas e as que surgiram neste período, mais de 40 mil leitos foram extintos, de acordo com dados do relatório "Cenário dos Hospitais no Brasil 2020", realizado pela Federação Brasileira de Hospitais (FBH), em parceria com a Confederação Nacional de Saúde (CNS).

O entendimento de como o dinheiro flui, onde ele fica represado, por onde ele vaza, bem como outros dados, são informações cruciais para o desenvolvimento das companhias e, consequentemente, do setor de saúde. Sem essas informações, torna-se inviável que uma organização funcione plenamente e, sem um sistema de gestão adequado, esses dados são escassos.

Ao utilizar um sistema que ajuda a



tomar a decisão sobre o que comprar baseado em dados e modelos estatísticos é possível reduzir a ineficiência de compras e diminuir o desperdício de dinheiro parado. Combinando isto a um sistema de financiamento integrado que permite pagar em prazos mais longos com taxas diferenciadas, é possível destravar o poder multiplicador de gestão de recursos avançada, que até então só as grandes instituições conseguiam fazer.

O impacto da gestão de estoque integrada ao setor financeiro

A gestão de estoque é tipicamente vista como uma atividade rotineira: importante, porém, não estratégica. Empresas menos sofisticadas tratam insumos como uma linha de custo e não uma alavanca de receita. A gestão financeira estratégica entende que os insumos são parte fundamental deste ciclo de receita, então incorporam a gestão otimizada de inventário e compras em suas decisões: quanto comprar, o que comprar e como pagar são perguntas básicas, mas a complexidade de possíveis respostas pode levar a decisões ruins.

Um exemplo disto é o tratamento simplista de crédito para capital de giro: nem todos os gestores entendem que, se bem utilizado, esta modalidade de financiamento pode destravar o valor preso em recursos subutilizados. Pelo contrário, muitos enxergam o crédito para capital de giro como um último recurso, só utilizado por empresas passando por apuros financeiros.

Os obstáculos enfrentados para a implementação de tecnologias de gestão em saúde

Há pouca informação e muito ceticismo quando o assunto é tecnologia para gestão em saúde no Brasil. Grande parte dos sistemas que existem por aqui ou são antigos e não atendem às demandas modernas de um software ou

são cópias de sistemas internacionais (altamente complexos e caros) que não se traduzem bem à nossa realidade de instituições independentes, espalhadas por um território continental pouco informatizado e interligado.

Nesse sentido, o grande desafio é ouvir o gestor de saúde brasileiro e oferecer soluções aderentes à realidade do país, endereçando problemas reais do dia a dia das instituições independentes e não apenas criar sistemas para ajudar os gigantes, enquanto os pequenos precisam lidar apenas com o Excel e anotações, financiando-se com bancos que não atendem às nuances e complexidades do setor.

Para oferecer uma vantagem real, a escolha de um sistema de gestão deve equilibrar as necessidades da empresa com o custo de implantação, manutenção e, finalmente, com a facilidade de uso por parte das pessoas que precisarão operar estas plataformas. No passado, um sistema de gestão era associado a um ERP grande, oneroso e difícil de usar. Hoje, o mercado já dispõe de diversos sistemas que replicam algumas funcionalidades chaves destes grandes ERP's a um custo muito mais acessível, no entanto, sacrificando grande parte das funcionalidades.

Atualmente, contamos com sistemas especializados em tarefas específicas e que compatibilizam o poder de um grande ERP com um sistema de gestão fácil e acessível, podendo ser usados em conjunto com outras tecnologias para se obter um resultado muito superior para a empresa. Assim, investir no sistema de gestão mais apropriado àquela operação é um passo importante para impulsionar a empresa e, consequentemente, o trabalho dos profissionais.

(*) É Cofundador da Zaga, Healthtech que otimiza processos de gestão de compras e suprimentos na área da saúde.

Cinquenta empresas brasileiras iniciam programa de aceleração com Apex-Brasil e Amazon dos EUA

Exportar produtos para o mercado dos Estados Unidos, um dos mais competitivos e exigentes em todo o planeta, por meio da Amazon, plataforma que representa 25% das vendas de e-commerce no país, será realidade para 50 empreendedores e empresários brasileiros. Eles foram selecionados para participar de um programa de aceleração entre a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) e a Amazon, movimentando mais de US\$ 161,5 bilhões nos EUA em 2021.

De acordo com a gerente de Competitividade da Apex-Brasil, Deborah Rossini, auxiliar as empresas brasileiras a inserir-se e crescer em competência e competitividade no concorrido e-commerce dos EUA e na Amazon é uma conquista.

"Quanto maior for o número de empresas brasileiras com expertise para exportar e vender seus produtos nos mercados mais disputados do mundo, mais esse conhecimento será internalizado e propagado na cultura empreendedora e empresarial brasileira, pois elas incorporam as melhores práticas dos ambientes negociais internacionais. Assim, todos ganham", disse.

A Apex-Brasil atua para promover os produtos e serviços brasileiros no exterior e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira. Apoiar mais de 15 mil empresas em 57 setores, que por sua vez exportam para mais de 200 mercados (<https://portal.apexbrasil.com.br/programa-export-e-commerce/>).

News @TI

ricardosouza@netjen.com.br

Marketplace para provedores de serviços de TI

@ A ODATA, provedora brasileira de serviços de Data Centers, apresenta sua plataforma de marketplace, uma oportunidade para empresas da área de TI e companhias que decidiram migrar suas estruturas para um data center se o encontrarem em um único lugar. A ideia é mostrar que não é preciso, necessariamente, ter uma loja virtual para alcançar um público específico e conseguir unir vendedores e compradores. Com a rapidez da transformação digital, é cada vez mais comum que os negócios sejam estruturados em plataformas que levam a oferta de produtos e serviços às pessoas e empresas interessadas em uma solução mais ágil e dinâmica. Neste caso, a ODATA oferece a estrutura de base para as companhias ampliarem a oferta de serviços aos clientes. Para fazer parte do marketplace da ODATA não há custo de adesão, basta ter um espaço mínimo no Data Center e através da rede SDN Nativa ODATA os parceiros podem oferecer seus serviços na plataforma para outros clientes (<https://odatacolocation.com/>).

Veritas lança novo serviço de armazenamento em nuvem

@ A Veritas Technologies, líder em proteção de dados corporativos, anuncia o lançamento do Veritas NetBackup Recovery Vault, novo serviço de armazenamento na nuvem, que oferece processos ainda mais simplificados, totalmente gerenciado como um repositório de dados de serviço para o Veritas NetBackup. O Recovery Vault fornece resiliência a ataques de ransomware de missão crítica como um nível de armazenamento com lacuna de ar para backups, ao mesmo tempo que proporciona redução de custos e diminui a complexidade do uso de armazenamento em nuvem de uma seleção de provedores líderes para retenção de longo prazo, com confiabilidade ainda maior para a recuperação de dados de backup (www.veritas.com/recoveryvault).

OS Exchange amplia acesso a clientes brasileiros

@ A OSL, líder global em negociação de ativos digitais e software como serviço (SaaS), anuncia a expansão da OSL Exchange para América Latina. A bolsa de criptomoedas regulamentada, segura e global estará disponível para acesso a clientes profissionais e institucionais brasileiros, que terão isenção de taxa de negociação até o fim do ano. A OSL Exchange fornecerá aos seus clientes um livro de negociação (order book) que agrega a liquidez de todas as suas plataformas globais, suportado por um match engine de última geração (bc.groupeosl.com).

Inscrições para programa de estágio e programa de trainees

@ Uma das principais contas digitais do país, a Neon abriu inscrições para seu programa de estágio e para a primeira edição de seu programa de trainees, chamados de Futuros Brilhantes. Ambos os processos seletivos serão 100% virtuais e abertos para estudantes e jovens profissionais de todo o país. A primeira edição do programa de trainee tem a expectativa de preencher 10 vagas. Para participar, é preciso ter mais de 18 anos de idade e formação superior em qualquer curso ou instituição concluída entre dezembro de 2018 e dezembro de 2021. O processo seletivo terá etapas de teste de fit cultural, dinâmica de grupo e entrevista. Os trainees aprovados iniciarão suas atividades em fevereiro de 2022 e farão uma imersão no modelo de negócios e cultura da Neon. Também receberão curso de inglês, treinamentos de six sigma e metodologias ágeis, além de contar com um programa de mentoria e conexão com os níveis mais altos de gestão da empresa. As inscrições ficam abertas até 18/11 no site 99jobs.com/traineeoneon.

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@agenteliterariouralph.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

Conselho do PPI aprova modelo de privatização da Eletrobras

Cada investidor individual poderá gastar a partir de R\$ 200 do saldo da conta do FGTS para adquirir participação na empresa

Os empregados e aposentados da Eletrobras e de suas subsidiárias terão prioridade na compra de até 10% das ações no processo de privatização da companhia, definiu o Conselho do Programa de Parcerias de Investimentos (CPPI), ao aprovar a resolução que define o modelo de desestatização e autorizar que até R\$ 6 bilhões do FGTS sejam usados para pessoas físicas comprarem ações da estatal. Cada investidor individual poderá gastar a partir de R\$ 200 do saldo da conta do FGTS para adquirir participação na empresa.

Também será permitido que qualquer pessoa física residente no Brasil compre indiretamente ações da Eletrobras por meio de cotas de fundos mútuos de privatização, que podem ser adquiridas por até 50%



O texto prevê diversos atos e contratos para que a Eletronuclear conclua as obras da usina de Angra 3.

do saldo da conta no FGTS. Esses fundos reúnem o valor arrecadado e compram papéis da estatal de energia.

A privatização ocorrerá em duas etapas. Primeiramente, a Eletrobras fará um processo de capitalização, emitindo novas ações que podem ser compradas no

mercado primário, até diluir a participação da União na empresa.

Segundo o CPPI, essa etapa permitirá a injeção de dinheiro de investidores privados na companhia. A resolução obriga a Eletrobras a segregar a usina binacional de Itaipu e a Eletronuclear,

para que essas empresas permaneçam estatais, como determinado pela Constituição. O texto prevê diversos atos e contratos para que a Eletronuclear conclua as obras da usina de Angra 3, evitando que os investimentos públicos no projeto sejam perdidos.

Na reunião, o Conselho do PPI também aprovou a modelagem da concessão das BRs 493, 465 e 116, que ligam o Rio de Janeiro a Governador Valadares (MG). A concorrência será pelo critério de julgamento híbrido e de descontos tarifários, que dá prioridade a quem oferecer mais desconto no pedágio, nos moldes da concessão da Rodovia Dutra, que liga o Rio a São Paulo. Os editais serão publicados antes do fim do ano, com o leilão previsto para o primeiro trimestre de 2022 (ABR).

Reabertura das fronteiras anima empreendedores

Leandro Sobrinho (*)

O sonho de muito empreendedor é começar um negócio em outro país, menos burocrático, e os Estados Unidos é uma das opções preferidas

Principalmente depois da reabertura das fronteiras, o que aumenta ainda mais a dose de otimismo, afinal estamos falando de uma demanda reprimida causada pelo fechamento das fronteiras durante a pandemia. Não bastasse a grande demanda turística que está por vir, temos também a retomada de planos de empresas e empreendedores que desejam internacionalizar os negócios.

Muito importante ter em mente que o sucesso em terras norte-americanas ou igualmente em outros países depende de uma adaptação cultural de consumo e na relação corporativa e se isso não ficar claro, o caminho a ser percorrido será complicado.

Essa foi a base do nosso estudo para montar uma estratégia de gestão após compreender todos os passos e peculiaridades do mercado americano, que foi onde decidimos apostar todas as fichas depois de mais de 25 operações no Brasil, em diferentes segmentos como restaurantes, moda, franquias e escola profissionalizante.

Pensando como empreendedor, a inquietude pelo novo e o desafio de criar são o combustível para novos desafios que, se atrelados aos conceitos de gestão, não mudam de um país para o outro. A diferença está na humildade de saber que culturalmente exige-se uma adaptação desses formatos, inclusive trabalhistas. Por exemplo, não se pode pensar no formato de retenção de talentos que funciona para o Brasil, nos EUA.

Muito se escuta que nos Estados Unidos o trabalhador não tem férias — de fato, regulamentado por legislação não há obrigatoriedade —, mas a relação empregador-empregado é

negociada entre as partes e regida por um contrato entre elas, e em boa parte dessas negociações aspectos como férias, bônus, ajuda de custo e outros benefícios fazem parte do acordo. Se o empreendedor não entender isso e for com o pensamento de que lá o funcionário não tem férias, terá dificuldade em compor e reter uma boa equipe.

Não é porque uma grande rede de restaurantes faz sucesso no Brasil, que esse fato vai se repetir em outros lugares. Tivemos recentemente diversas redes que expandiram para solo americano e rapidamente fecharam suas portas, em especial pelo choque cultural dos gestores. Mas a realidade é outra, a experiência de consumo é totalmente diferente.

Empreender em outro país exige humildade de começar do zero, de entender quem tem que se adaptar à cultura local é o empreendedor e não o contrário. Desde 2017, meu negócio principal nos EUA é investimento em construção de imóveis residenciais. Eu não posso trazer os princípios dos métodos construtivos do Brasil para cá. Não adianta fazer um projeto que atende ao público brasileiro aqui.

Eu tive que entender o que o consumidor americano deseja, pois ele é o meu cliente, então preciso agradar quem compra.

Além do desafio de conhecer os hábitos de consumo do novo público, o entendimento cultural para posicionar corretamente produto x demanda é importante. Por exemplo, façamos o caminho inverso: se um americano for construir uma casa no Brasil e fizer com paredes externas em madeira e internas com drywall (gesso), sem passar os fios por condutores, apenas fixando no interior do gesso, será que o brasileiro compraria? Provavelmente não.

Por isso é fundamental conhecer o mercado e os hábitos de consumo do seu novo público consumidor.

(*) - É empreendedor e apaixonado por gestão (www.raiseinvestor.com).

Petrobras tem demanda acima da capacidade de produção

A Petrobras informou que recebeu para o mês de novembro pedidos de fornecimento de diesel e gasolina muito acima dos meses anteriores e de sua capacidade de produção. Segundo a estatal, nos últimos anos, o mercado brasileiro de diesel foi abastecido tanto por sua produção, quanto por importações realizadas por distribuidoras, terceiros e pela companhia, que garantiram o atendimento integral da demanda doméstica.

Porém, para o mês de novembro a demanda está acima da capacidade da estatal.

“Apenas com muita antecedência, a Petrobras conseguiria se programar para atender essa demanda atípica. Na comparação com novembro de 2019, a demanda dos distribuidores por diesel aumentou 20% e a por gasolina, 10%,”



Na comparação com novembro de 2019, a demanda dos distribuidores por diesel aumentou 20% e a por gasolina, 10%.

representando mais de 100% do mercado brasileiro”, esclareceu a estatal.

A Petrobras informou que operou seu parque de refino, no primeiro semestre de 2021, com um fator de utilização (FUT) de 79%, em linha

com a média de 2020 e superior ao registrado em 2019 (77%) e 2018 (76%), mesmo considerando as paradas programadas nas refinarias em seis refinarias, que foram postergadas de 2020 para 2021 em função da pandemia. No acumulado de outubro de 2021, a companhia está operando com FUT de 90%.

A Brasilcom sustentou em nota que houve maior demanda pelo diesel no mercado interno, com maiores pedidos para a Petrobras, porque o combustível no mercado externo está mais caro do que o valor praticado no Brasil. Por sua vez, a Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP), emitiu nota descartando, por enquanto, qualquer possibilidade de desabastecimento de combustíveis no mercado nacional (ABR).

Procon: mais transparência nos planos de saúde

O Procon de São Paulo encaminhou um pedido à Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) para que os planos de saúde aumentem a transparência com relação às cobranças e valores de reajustes. O órgão de defesa do consumidor quer que as empresas divulguem os cálculos

para se chegar aos percentuais de aumento dos planos. Essas informações ficariam disponíveis nas páginas das operadoras e da ANS. Além disso, o Procon pede que as empresas discriminem nos boletos mensais as cobranças feitas dos usuários. “O consumidor deve ter a noção de que ele está

pagando — o que é seguro saúde, o que é taxa de administração, de corretagem etc. Essa informação deve ser fornecida de forma transparente pelas operadoras”, defende o diretor do Procon, Fernando Capez. O pedido se baseia, de acordo com o Procon, em uma resolução do Conselho

Nacional de Saúde Suplementar publicada em setembro. Em abril, o órgão de defesa do consumidor entrou com uma ação civil pública para questionar os aumentos de cinco operadoras de planos de saúde. As empresas já haviam sido multadas pelo Procon pelos reajustes (ABR).

NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A – Mercado de Ações

A B3, bolsa de valores de São Paulo, está oferecendo seis cursos para quem deseja começar a aprender a operar no mercado de ações. As aulas são gratuitas e gravadas. Nestes cursos, o estudante ou o futuro investidor poderá aprender sobre o momento certo para comprar e vender ativos e até conhecer um pouco mais sobre a B3. Os cursos disponibilizados pela B3 são sobre análises de investimentos, trader, análise técnica, mercado futuro para mulheres investidoras, mercado de ações e estratégias para operar. Os cursos já estão disponíveis no hub de Educação Financeira da B3. No site (<https://edu.b3.com.br/>) também há outros cursos relacionados ao mercado de ações.

B – Feira do Empreendedor

O agronegócio paulista terá destaque na Feira do Empreendedor 2021, que será realizada pelo Sebrae, de maneira online e gratuita, entre os próximos dias 23 e 27. Serão 12 expositores que mostrarão seus produtos no estande virtual do Sistema FAESP-SENAR/SP, que estará hospedado na plataforma do evento. O estande virtual será uma oportunidade para os empreendedores do agronegócio buscarem novas parcerias, alinharem negócios e se relacionarem com o mercado de dentro e até fora do país. Os visitantes poderão conhecer o trabalho dos expositores, entrar em contato e até fechar negócios. Outra oportunidade serão as rodadas de negócios realizadas dentro do ambiente virtual da plataforma Sebrae Experience, desenvolvida com uso de tecnologia 3D, de fácil acesso e navegação dos participantes. Mais informações: (<https://feiraempreendedor.sebraesp.com.br/>).

C – Tecnologias Sustentáveis

Biociência, economia azul, finanças verdes, energias renováveis e mercados de carbono são os temas da 3ª edição do GreenTech América Latina, programa de seleção e desenvolvimento de startups com tecnologias que despoluem ou reduzem a emissão de gases de efeito estufa na região, realizado pela Build From Scratch (BFS), em parceria com a Green Innovation Group A/S. O objetivo central do evento é revelar soluções tecnológicas sustentáveis, e que possam trazer impacto sustentável e econômico rápido para outras organizações, negócios, investidores e corporações. Empreendimentos de todo o mundo podem participar cadastrando projetos escaláveis e que tenham potencial de desenvolver a região latino-americana. Mais informações: (www.greentechamericat.com).

D – Maratona de Matemática

Estão abertas as inscrições para a Maratona Cactus 2021. Com apoio do Arco Instituto, braço social da Arco Educação, a organização - que atua por meio da educação para criar uma cultura de protagonismo - fará uma jornada de aprendizado por meio de desafios matemáticos, com o objetivo de despertar o senso de protagonismo e o engajamento de estudantes do 6º ao 9º ano do ensino público de todo o Brasil. Para participar, o professor ou responsável deve inscrever a escola pelo site (<https://associacaocactus.com.br/maratona-cactus/>). Escolas de todo o país podem inscrever seus alunos para a jornada de aprendizado, totalmente virtual. Estudantes, professores e colégios vencedores serão premiados.

E – Varejo e Consumo

O Centro de Excelência em Varejo da FGV EAESP realiza, nos próximos dias 26 e 27, o 14º Congresso Latino-Americano de Varejo e Consumo. O tema é a onipresença do varejo, com uso de novas tecnologias emergentes e seu impacto na jornada do consumidor. Durante a jornada de compra os consumidores trafegam indiscriminadamente entre ofertas feitas por varejistas online, tradicionais, pure players e modelos híbridos e fluidos. A expansão do comércio eletrônico em vertentes menos tradicionais, como social selling e mobile commerce, são alternativas cada vez mais viáveis. Os interessados em participar devem se inscrever pelo link: (<https://cev.fgv.br/eventos/14o-congresso-latino-americano-de-varejo-e-consumo-ubiquitous-retailing-new-technologies>).

F – Atendimento Online

Para agilizar os serviços aos cerca de 150 mil profissionais da contabilidade do estado e reduzir a perda de tempo com deslocamentos, o Conselho Regional de Contabilidade do Estado de São Paulo (CRCSP) migrou os serviços e atendimentos para o mundo online. De acordo com o presidente do CRCSP, José Donizete Valentina: “Como o delegado representante do CRCSP não atende mais o profissional em seu escritório, precisamos ser agressivos e conseguimos colocar em funcionamento a delegacia virtual”. “O conceito é levar o Conselho à casa de cada profissional da contabilidade, reduzindo tempo, deslocamentos e adiando os processos”. Saiba mais em: (www.crcsp.org.br), nos links Autoatendimento, Contato ou Serviços online.

G – Marketing Digital

Saber se colocar diante dos seus clientes de maneira clara, objetiva, autêntica, confiável, relevante e consistente é um dos grandes trunfos de marcas que sabem se posicionar. Para atingir esse objetivo é necessário trabalho profundo de autopercepção somado às estratégias de diferenciação, ao posicionamento e à comunicação. Você está por dentro deste assunto? Ele será debatido em um dos painéis mais aguardados da 3ª edição do Summit Êxito de Empreendedorismo, o maior congresso de Empreendedorismo, Inovação e Marketing Digital do Brasil, que acontece entre os dias 20 e 28 de novembro, gratuito e 100% online. Inscrições e mais informações: (www.summitexit.com.br).

H – Juiz Federal Substituto

O TRF3 publicou o edital de abertura do XX Concurso Público de Provas e Títulos para Provedor de Cargo de Juiz Federal Substituto e de Juíza Federal Substituta da Justiça Federal da 3ª Região. A seleção é para o provimento de 106 cargos das Seções Judiciárias de São Paulo e de Mato Grosso do Sul. Do total, são reservadas seis vagas para pessoas com deficiência e 21 aos candidatos que se autodeclararem negros (pretos ou pardos). O formulário de Requerimento de Inscrição Preliminar estará disponível no endereço eletrônico (<http://web.trf3.jus.br/concurso-magistrado/>), a partir das 12h do dia 25/10. Mais informações: (<https://www.trf3.jus.br/concurso-magistrado/>).

I – Liderança Feminina em TI

A Globant, empresa digital nativa que oferece soluções tecnológicas inovadoras, anuncia sua edição anual do Prêmio Women That Build, que homenageia as mulheres que estão impactando positivamente o setor de TI no mundo. Com o objetivo de contribuir para mudar a realidade das mulheres neste setor, desde o seu lançamento, o prêmio reúne centenas de indicações e recebeu o apoio de destacadas lideranças e instituições. Quem quiser destacar a gestão de uma executiva tem a possibilidade de indicá-la através do site oficial do Women That Build Awards. Quem quiser contar sua história poderá se autodenominar no mesmo site. As ganhadoras serão anunciadas em um evento global em 10 de dezembro de 2021. Mais informações: (<https://womenawards.globant.com/pt-br>).

J – Retomada Sustentável

Entre os dias 9 e 10 de novembro, acontece o V Fórum Mackenzie de Liberdade Econômica, organizado pelo Centro Mackenzie de Liberdade Econômica. Com o intuito de debater questões que permeiam o desenvolvimento e os valores de liberdade, o Fórum terá como tema: “Os caminhos da liberdade para a retomada sustentável do desenvolvimento”. Os eixos temáticos serão: tamanho de governo e política fiscal; segurança jurídica e direitos de propriedade; moeda, bancos, finanças e política monetária; comércio exterior, fluxo de capitais e relações internacionais; regulação, ambiente de negócios e empreendedorismo; gestão e competitividade; liberalismo, governança e políticas públicas; ética e legitimidade moral do liberalismo. Informações: (<https://www.even3.com.br/liberdadeecon2021/>).

Como criar e cultivar uma cultura de inovação

Mary Ballesta (*)

Quando falamos de inovar, a grande chave é olhar o futuro e produzir movimentos nesta direção

Desde o início da pandemia, muitos desafios e aspectos inusitados surgiram e reforçaram a importância de uma cultura que valorize a inovação para enfrentar o desconhecido. O isolamento social impactou os processos e demandou uma nova abordagem das empresas para lidar com as incertezas desse cenário. A estrutura organizacional passou por mudanças a fim de manter o fluxo de trabalho e de entrega de serviços e produtos aos clientes, com o intuito de sobreviver no mercado.

Virtualizamos toda a nossa forma de viver, de consumir, de trabalhar e de nos relacionar. Os impactos foram tão profundos que a única forma que tivemos para reagir como empresa, colaborador e ser humano foi hackeando a nossa própria vida. Isso significa que tivemos que nos reinventar e criar um contexto que permitisse nos adaptar de uma forma muito rápida, uma vez que a pandemia criou um cenário que poucas empresas estavam preparadas para enfrentar.

O grande segredo para reagir a coisas que não conhecemos, que parecem não ter lógica, é enfrentá-las com resiliência e flexibilidade, além de outro fator essencial: a inovação. Saber inovar nada mais é do que trazer competitividade, adaptabilidade e valor em tudo que estamos fazendo. São novas lógicas que nos permitem sobreviver aos contextos que nos deparamos.

Sempre foi um paradigma da inovação pensar que coisas novas são inovadoras. Não necessariamente. A inovação requer atributos importantes: ela tem que solucionar alguma questão que ainda não foi resolvida até aquele momento, ou seja, possuir um componente de novidade, mas não se resumir a isso. Ela definitivamente tem que olhar para o futuro e continuar trazendo esse valor a longo prazo.

Neste caso, estamos falando de uma mudança na forma de atuação, de fazer, de uma lógica que deve demonstrar diferente,

que nos permite continuar trazendo valor numa circunstância nova. Para isso, é preciso empreender e ser muito mais proativo na maneira de agir, não ser reativo ao que pode vir.

No setor profissional, isso se conecta com a necessidade de ter propósito dentro das organizações. É o ponto de virada nesse processo, para poder criar uma cultura de inovação nas corporações, é dar uma certa autonomia às pessoas, para que elas possam desenvolver práticas interessantes, mas uma autonomia orientada, que tem o foco em gerar valor contínuo. É o empreender com propósito que cria contextos de inovação dentro da cultura organizacional.

Quando falamos de inovar, a grande chave é olhar o futuro e produzir movimentos nesta direção. Nunca é para o hoje. A inovação não é o que eu faço no hoje, mas que me leva para o futuro. São ações um pouco mais longas, que nos permitem mudar e nos reinventar, trilhando o caminho para o que queremos ser no futuro.

Por exemplo, o mercado de hoje está sendo impactado pela pandemia e devemos pensar no que vai acontecer depois da pandemia, para inovar no pós-tempo pandêmico. Durante este momento diferente que ainda estamos vivendo, reagimos, tivemos que nos adaptar, porque não nos restou alternativa, mas para considerar que a organização é inovadora, ela tem que estar pensando “e o depois da pandemia?”, ter o foco em como já consegue criar no hoje esse movimento do amanhã.

E, por fim, é preciso medir os resultados conforme experimentarmos as novas ações, para que elas funcionem de forma contínua. Talvez uns dos grandes desafios da inovação seja esse: definir bons objetivos e resultados-chave que permitam, não só serem guias para garantir que estamos no caminho certo, mas também ferramentas que nos ajudem a repensar as iniciativas a cada momento de decisão, priorizando sempre nosso encontro ao propósito, ao futuro que estamos desenhando.

Assim, a aprendizagem será para sempre, e é assim que se cria uma cultura de inovação.

(*) - É Diretora Global de Inovação do Grupo Stefanini.

Alegrias e desafios ao trabalhar com squads internacionais

É comum ouvir em uma conversa “nossa, você trabalha com estrangeiros, que legal”. E sim, é muito legal, mas já imaginou como isso impacta o dia a dia?

Mariana Espósito Lima (*)

Com base na minha experiência em equipes com colegas de outros países, separei alguns pontos que podem ajudar outras pessoas. Ter colaboradores em outros países pode parecer um desafio para novos integrantes.

Sabemos que a comunicação, por exemplo, é um ponto sensível e importante em um projeto onde as pessoas falam o mesmo idioma, logo imagine como é em um grupo com barreiras linguísticas. Além do idioma, desafios como a diferença cultural e de fuso-horário fazem parte do cenário de trabalhar com pessoas de outros lugares do mundo.

• **Inglês: How are you doing?** - Já é um clichê dizer que inglês é fundamental para o mercado de trabalho moderno, mas quando trabalhamos com estrangeiros, ele se torna imperativo. Quando trabalhamos com squads internacionais são necessários alguns cuidados para diminuir os mal entendidos. Algumas reuniões são feitas em inglês com legendas, noutras vezes alguém fica responsável por fazer a tradução simultânea no chat e há casos ainda em que é necessário a repetição em inglês e português para garantir que não ficaram dúvidas. Pode ser cansativo, mas também é fato que o contato diário com estrangeiros força as



Além do idioma, desafios como a diferença cultural e de fuso-horário fazem parte do cenário.

pessoas a praticar e se esforçar mais no idioma e é interessante ver a equipe ganhando confiança e ficando mais à vontade. Por mais que seja um desafio, também é uma ótima maneira de aprender ou melhorar o inglês. Esse é um dos principais pontos positivos no trabalho em squads internacionais.

• **Fuso-horário: É bom dia, boa tarde ou boa noite?** - Outro ponto importante quando se trabalha com pessoas ao redor do mundo é a atenção ao horário. Reuniões que requerem a participação de todos os colaboradores têm que acomodar os diversos fuso-horários, por exemplo, dos indianos, oito horas e trinta minutos à frente. Também é importante pensar no horário em que se chama alguém para tirar dúvidas, afinal, 17h aqui é 22h na Romênia. Para resolver essa questão,

contamos com o bom senso e flexibilidade de horário. Reuniões diárias são importantes em qualquer time, ainda mais nesse tipo de squad.

Ter esse momento com todos juntos para sincronizar as atividades, tirar dúvidas rápidas, e ainda bater um papo e dar umas risadas é crucial para manter todos na mesma página e fortalecer a conexão entre os membros da equipe. O ponto positivo é que tem sempre alguém online. Então aumentam as chances de ter gente disponível para lidar com crises e surpresas sem precisar de escala de plantão.

• **Desafio da Integração** - Para trabalhar com pessoas de outros países, há uma preocupação em fazer todos se sentirem incluídos, o que é um desafio. Marcar um happy hour da equipe, por exemplo, às 18h da

tarde no Brasil automaticamente exclui algumas pessoas por conta do horário. Na Printi, conseguimos resultados bem interessantes com o bate papo no final da sexta-feira (Printi Friday), Brazil time. Falamos sobre projetos diferentes, batemos papo para relaxar. Não dá para exigir que todos estejam conectados, mas estamos satisfeitos com a adesão dos colaboradores.

Se você está pensando em entrar num time com pessoas de outros países, saiba que não são só desafios, essa é uma oportunidade única para interagir com pessoas e culturas diferentes, sem nem sair de casa. Os feedbacks corroboram que a experiência, além de ser rica, é um superaprendizado: comunicação, diferentes conhecimentos técnicos, planejamento e até paciência.

Além disso, o contato com diversas pessoas traz para o dia a dia mais jogo de cintura para lidar com novas situações e solucionar problemas. Se você é líder de um time integrado por estrangeiros, seja compreensivo com as dificuldades que podem surgir dessas interações. São pessoas com culturas e vivências diferentes e a empatia é fundamental para um squad internacional bem sucedido.

(*) - É Agile Master da Printi.

Como estar em conformidade com a LGPD usando uma solução de DLP

Cristina Moldovan (*)

A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) exige que as organizações cumpram requisitos rigorosos no processamento de dados pessoais com o objetivo de proteger os direitos fundamentais de privacidade e liberdade por meio do uso de medidas técnicas e administrativas. Se as empresas já estão adiantadas nas questões jurídicas, elas precisam ficar de olho nas ferramentas tecnológicas para estar em consonância com a legislação.

Entre os sistemas que apoiam as empresas na conformidade dos dados estão as soluções de DLP (Data Loss Prevention ou Prevenção de Perda de Dados), que possibilitam aplicar políticas diretamente nos dados confidenciais presentes em dispositivos ou em toda a rede. Essa é uma maneira de garantir que os dados confidenciais sejam identificados, controlados e registrados para atender aos requisitos da LGPD. Veja cinco dicas de uso do DLP para ajudar as empresas na adequação à Lei.

- 1) Descoberta da origem de armazenamento dos dados pessoais** - Uma solução de DLP geralmente é equipada com serviços de descoberta de dados, permitindo que os administradores examinem todo o conjunto de dispositivos em busca de dados protegidos. As políticas do DLP podem ser baseadas em perfis predefinidos ou conteúdo personalizado para que as empresas pesquisem dados pessoais cobertos pelas leis de privacidade. Dessa forma, é possível saber quais são os dados e para onde são transferidos, gerar relatórios a partir dos resultados e encaminhá-los à Autoridade Nacional de Proteção de Dados (ANPD), quando solicitado.
- 2) Exclua os dados pessoais quando for necessário** - Os sistemas de Prevenção de Perda de Dados ajudam com solicitações de exclusão por meio de seus recursos de digitalização de dados em repouso. Isso permite que as empresas pesquisem em suas redes inteiras conjuntos de informações específicas e, quando encontrados, podem realizar ações de remediação, como exclusão ou criptografia. Dessa forma, os administradores podem controlar facilmente quais dados pessoais permanecem na rede e nos dispositivos de uma empresa.
- 3) Limite o uso de dados pessoais** - Usando scanners para identificar dados confidenciais e monitorar seu movimento, as soluções de DLP apoiam com o requisito de conformidade, no qual a Lei exige que as empresas esclareçam a finalidade da coleta e uso de dados e não sejam usados para outro fim. Depois de descobrir os dados pessoais,



DLP: maneira de garantir que os dados confidenciais sejam identificados, controlados e registrados.

os administradores podem restringir ou bloquear sua transferência para fora ou dentro da organização. Dessa forma, os usuários não poderão mais fazer upload, copiar e colar ou imprimir dados confidenciais.

4) Evite adulteração e perda de dados - As soluções de DLP são uma parte essencial para evitar incidentes que poderiam levar a violações de dados, seja por meio da digitalização e monitoramento de dados em repouso ou em movimento. Com políticas predefinidas e personalizadas que podem restringir ou bloquear as transferências de informações, essas soluções podem ajudar a garantir que os dados pessoais não saiam da rede da empresa.

5) Manter os padrões de segurança de dados pessoais - Com a adoção de ferramentas de DLP é possível obter uma visão incomparável dos dados da sua empresa. Os administradores podem definir regras restritas para conjuntos específicos de dados confidenciais e, ao mesmo tempo, permitir que os funcionários gerenciem dados fora dessas categorias livremente. Também fica mais fácil determinar violações de políticas e relatá-las aos programadores para que tomem medidas.

É importante não só estar em conformidade com a LGPD e não sofrer sanções da ANPD, como também cuidar do bem precioso dos clientes, os dados pessoais.

(*) - É sales and business development manager do Endpoint Protector by CoSoSys, desenvolvedora de sistemas de prevenção contra perda de dados.

