

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.

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 competitividade 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/>).

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.



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.