

## Passaporte da vacina: mecanismo de controle de transmissão da covid-19?

Viviane de Macedo (\*)

*O passaporte da vacina da Covid-19 é uma ferramenta que permite aos indivíduos provarem que estão totalmente vacinados contra o Coronavírus*

A exigência da apresentação de comprovante de vacina contra a Covid-19 para viajantes que chegam ao Brasil, determinada pelo ministro Luís Roberto Barroso em concordância com as recomendações da Anvisa, foi validada pelo Supremo Tribunal Federal (STF) no dia 15 de dezembro. O comprovante foi discutido pela primeira vez no início de 2021, quando as vacinas foram disponibilizadas.

No Brasil, 20 capitais estão exigindo o passaporte da vacina para eventos de grande porte. No mundo, além do Brasil, outros países da América do Sul - exceto Venezuela e Paraguai, que exigem apenas teste negativo para entrada em seus territórios - estão cobrando o certificado de vacinação. Tanto Estados Unidos quanto Canadá também adotaram o passaporte da vacina.

Para vários países da Europa como Alemanha, Espanha, França também é necessária a certificação de imunização completa dos viajantes. Mas, exigir passaporte vacinal é algo novo? Não, já temos essa exigência desde 2005 com a vacina da febre amarela. Muitos países com risco para a doença exigem que os viajantes comprovem que estão imunizados. Então, qual a importância do passaporte da vacina da Covid-19?

Em primeiro lugar, tem sido registrado em países cuja vacinação está bem avançada, como, por exemplo, no Brasil, que houve redução no número de casos, hospitalizações e mortes. Isso comprova que a vacina realmente tem sido um diferencial para o controle da pandemia. Em segundo lugar, pesquisas científicas têm mostrado uma menor transmissão do vírus de pessoas vacinadas para não vacinadas.

Por exemplo, uma pessoa não vacinada que mora com uma pessoa vacinada (que tem um contato mais próximo e mais prolongado) tem um risco menor de adquirir a Covid-19, algo em torno de 30%. Outro fato importante, é que pessoas vacinadas, mesmo quando infectadas, conseguem eliminar o vírus mais rápido do que pessoas não vacinadas, podendo reduzir, dessa forma, o tempo de transmissão da doença.

Elas também podem eliminar menos partículas virais para o ambiente, transmitindo menos o vírus.

A redução da transmissão é necessária para reduzir a circulação do vírus, alcançar a imunidade coletiva e colocar fim à pandemia. A exigência de um passaporte da vacina pode também estimular as pessoas não vacinadas, e que têm acesso à vacina, a se vacinarem, aumentando assim a cobertura vacinal mundial. Também é importante lembrar que a vacina vai além do direito individual. Isso porque, ao tomar a decisão consciente de que não quer se vacinar, a pessoa não apenas coloca em risco a sua saúde, mas também a saúde de toda a coletividade.

Assim sendo, a recusa à vacinação promove a continuidade da pandemia, causando prejuízos não apenas na saúde pública, mas também no desenvolvimento sócio-econômico-cultural e educacional de uma nação. Um questionamento pode surgir: o passaporte da vacina é o suficiente para conter a transmissão da doença? Infelizmente não.

Como vimos, pessoas vacinadas também podem se infectar e transmitir a doença, apesar da taxa de transmissão ser menor. Por esse motivo, além da vacina, é importante também permanecer com as outras medidas sanitárias, como higienização das mãos, distanciamento social e, principalmente, fazer o uso de máscara, que reduz a transmissão de gotículas ao respirar, falar, rir, cantar etc, para o ambiente.

Além de exigir o passaporte da vacina de estrangeiros ou brasileiros que retornam do exterior, outras medidas seriam importantes, como cobrar o teste negativo para Covid-19 antes da entrada no país, quarentena para pessoas não vacinadas que não tiveram acesso à vacina, como as que vêm de países do continente africano ou para quem tem alguma contra-indicação à vacina.

Enquanto não tivermos outros meios de controle da pandemia neste mundo globalizado, a exigência dessa certificação para pessoas com acesso à vacina, pode ser sim um possível mecanismo de controle da disseminação do SARS-COV2. Lutemos então para que todos os países possam ter acesso à vacina, pois, só dessa maneira, conseguiremos frear novas variantes e a pandemia.

(\*) - É infectologista, doutora em Ciências e professora de Doenças Infecciosas e Parasitárias do curso de Medicina da Universidade Positivo (UP).

## Transformar sua loja física em Dark Store pode ser a solução

Com o crescimento do sistema de dark stores no Brasil, varejistas por todo o país começam a abrir os olhos para esse setor que pode aumentar exponencialmente o lucro de empresas durante o atual momento de crise econômica

Esse modelo de negócio funciona como um centro logístico e de distribuição, em que as empresas recebem os pedidos pela internet ou contato direto com um atendente.

O principal diferencial é o prazo de entrega, que geralmente é de até 24 horas. Além disso, mais de um pedido pode ser coletado ao mesmo tempo, o que otimiza o trabalho dos colaboradores. De acordo com Eduardo Maia, CTO da GTI Plug, alguns varejistas viram a oportunidade de transformar lojas físicas em dark stores temporariamente.

“Essa experimentação permite observar se é possível adaptar determinados negócios para esse tipo de modelo. Comerciantes costumam usar esse tempo de teste para modelar uma operação de dark store permanente, o que também serve como um período de aprendizado para um novo modelo de negócio”, relata.



O crescimento das dark stores tem relação direta com a mudança na forma de consumo e do avanço das compras digitais.

Ao adentrar no setor, os custos de vários critérios devem ser considerados. Novos funcionários, mais espaço de armazenamento, software para gerir pedidos e vários outros itens são necessários.

Maia revela que existem especialistas que avaliam se é viável usar o mesmo espaço de uma loja física para a dark store. “Se seus pedidos online tiverem gran-

de demanda diária, pode ser um sinal de que você deve implantar uma dark store à parte, evitando problemas de logística, conflito de estoque e atendimento lento”, pontua.

O crescimento das dark stores tem relação direta com a mudança na forma de consumo e do avanço das compras digitais no dia a dia das pessoas. Em 2020, uma pesquisa da ABComm

revelou que, só naquele ano, mais de 20 milhões de pessoas começaram a comprar pela internet. Foram 301 milhões de compras por métodos digitais, o que gerou um crescimento de 68% em comparação ao ano anterior.

De acordo com o CTO da GTI Plug, a pandemia do Coronavírus alavancou a força dos e-commerces em geral, o que acelerou o processo de compras por outros canais além do físico. “As marcas tiveram que se adaptar para continuar no mercado de forma competitiva ou até sobreviverem.

Nos EUA, por exemplo, a maioria das grandes marcas optou por passar por esse processo. Em algum momento, sua marca deverá entrar nesse modelo de negócio para se manter atualizada, tendo em vista que as dark stores vieram para ficar e com certeza farão parte do futuro do varejo”, finaliza o especialista. - Fonte e mais informações em: (<https://gtiplug.com.br/>).

## Mercado de consórcio com produto voltado para as mulheres

A Eutbem ingressa no mercado financeiro como a primeira fintech de consórcio totalmente digital e voltada para as mulheres. A nova administradora foi autorizada pelo Banco Central e está focada em desintermediar a venda de consórcios feita quase que pelos grandes bancos e conglomerados financeiros. A empresa quer proporcionar acesso ao crédito justo para as mulheres e ser uma catalisadora de realizações de sonhos, sejam eles: abrir um negócio, reformar a casa, viajar, fazer uma faculdade, uma cirurgia plástica ou a festa de casamento.

Isso tudo, sem ter que recorrer a financiamentos ou empréstimos com altas taxas de juros. Inspirada pelos Sete Princípios de Empoderamento das Mulheres criado pela ONU, foca em especial em dar vida à equidade de gênero ao incentivar o primeiro princípio (liderança corporativa), o quarto princípio (educação e formação) e o quinto princípio (políticas de empoderamento de mulheres). O mercado de consórcios representa 3,9% do PIB brasileiro, mas ainda é muito tradicional. Praticamente opera da mesma forma desde a sua criação na década de 60.

O setor totalizou R\$289 bilhões de ativos no ano passado, e apesar de ter atingido recorde em outubro, com 8,4 milhões de consorciados, e R\$181,85 bilhões em créditos comercializados, o mercado ainda está concentrado em poucos players. Os dados da Abac (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio) tornam evidente a alta concentração do setor onde apesar de existirem 142 administradoras de consórcio, mais de 50% das cotas pertencem aos grandes bancos e conglomerados financeiros. Esses players não tem incentivo em inovar ou mudar a forma como a venda de consórcios é feita hoje.

A Eutbem quer trazer uma nova forma de se relacionar com o público, em especial o feminino, com uma solução mais digital e didática. Nem sempre as mulheres têm a mesma oportunidade para a conquista de crédito. “A missão da Eutbem é incentivá-las a dar o primeiro passo rumo à realização de seus sonhos, por meio de parcelas acessíveis e com planos simples de entender, sem pegadinhas ou taxas escondidas” completa Cristina Famano, sócia-fundadora e CEO da Eutbem.

Hoje em dia, muito dos sonhos das pessoas são da categoria de serviços, o mais jovem dos tipos de consórcios criado em 2008, e que chama a atenção pelos indicadores de crescimento: em 2020, o segmento fechou com 171% a mais de créditos disponibilizados em relação a 2019, totalizando R\$461,55 milhões e, pela primeira vez, desde que foi criado, ultrapassou a casa de R\$1 bilhão



O objetivo é empreender em um segmento que possa gerar real impacto na vida das mulheres.

de créditos comercializados e mais de 197,20 mil cotas ativas até outubro de 2021.

“O que realmente queremos é conversar com as mulheres e oferecer um produto que tenha uma comunicação voltada para nós, sem clichês, que dialogue de verdade”, explica Cristina Famano, sócia-fundadora e CEO da Eutbem. Depois de 21 anos atuando em empresas como Apple, Vivo, Nextel e SKY, ela tomou a decisão de mudar de lado e empreender em um segmento que pudesse gerar real impacto na vida das mulheres.

Segundo dados da Abac, somente 35% dos consórcios pertencem às mulheres, apesar de 45% dos lares brasileiros (34,4 milhões) serem chefiados por elas, segundo dados da PNAD Contínua, divulgados em maio de 2019 pelo IBGE. A Eutbem aposta em oferecer um espaço com textos e vídeos que conversem diretamente com as mulheres, trazendo informações que ajudarão no planejamento financeiro de seus sonhos. A ideia é fazer com que as clientes tenham mais informações para escolher qual o melhor consórcio atenderá suas demandas e gastos envolvidos.

A empresa entra no mercado trazendo uma oferta de lançamento com taxa zero até a contemplação, sem cobrança retroativa. Após a contemplação, a taxa mensal é de 0,5% do crédito. A empresa forma grupos pequenos, onde há maior probabilidade de ser contemplada no sorteio. As cartas de crédito variam de R\$15 mil a R\$25 mil, com parcelas a partir de R\$375,00 e prazo de 30 a 40 meses de duração. - Fonte e outras informações: ([www.eutbem.com.br](http://www.eutbem.com.br)).

## A realidade aumentada na manutenção da indústrias de processo

Empresa focada em tecnologia e líder em soluções para a indústria, a Siemens reforça seu portfólio com o lançamento do “Comos Mobile Worker”, novo aplicativo de software para gerenciamento de dados móveis com funcionalidades integradas de realidade aumentada. O novo dispositivo foi desenvolvido em cooperação com a Augmensys GmbH, especialista na área de gestão de dados móveis e realidade aumentada.

Para a manutenção rápida e segura das plantas de processo,

o aplicativo visualiza e processa todos os dados necessários, por exemplo, de sistemas ERP, dados de engenharia e também dados vivos do sistema de controle de processos em uma interface fácil de usar. Graças à conexão direta com o software de engenharia Comos, todos os dados de engenharia podem ser vinculados e, assim, possibilitar uma visão holística da planta.

Alterações ou anotações podem ser transferidas de forma fácil e segura através da troca bidirecional entre os sistemas.

A integração dos dados de localização também suporta navegação no local. Se necessário, a realidade aumentada exibe as informações relevantes para o usuário em um dispositivo móvel, como um tablet, smartphone ou óculos de dados. O usuário pode editar os dados diretamente no campo e, por exemplo, documentar pacotes de trabalho como “feito” e importar fotos e notas de volta para as fontes de informação correspondentes através de uma interface bidirecional.

Essas informações ficam acessíveis a todos os funcionários autorizados e, por sua vez, podem ser processadas diretamente. Ao entrar em contato com o técnico de serviço via chat por vídeo, os tempos de inatividade não planejados da planta podem ser reduzidos a um mínimo ou evitados completamente. Os casos de uso incluem comissionamento, inspeção, manutenção móvel e acesso remoto a especialistas. Uma conexão contínua de Ethernet do sistema não é necessária, pois os

dados processados pela função offline podem ser sincronizados retrospectivamente.

O aplicativo Comos Mobile Worker é baseado na plataforma de software UBIK do parceiro da Siemens, Augmensys, e também pode ser usado de forma autônoma. A solução faz parte do “Siemens Digital Worker”, um conceito que permite a equipe operacional digitalizar e automatizar o trabalho no campo utilizando tecnologias de ponta, como AR/VR. Mais informações: ([www.siemens.com.br](http://www.siemens.com.br)).