

As vantagens de uma cultura organizacional forte e consolidada

Mônica Valverde (*)

Quando falamos de manutenção do bem-estar dos colaboradores e a garantia de maior satisfação com o trabalho, nos referimos à famosa cultura organizacional

Na teoria, nada mais é que a essência da empresa, ou seja, refere-se ao conjunto de hábitos e valores que um grupo de pessoas que ali estão compartilhando. Mas e na prática? Para entender, costumei fazer alguns questionamentos. Pelo seu time do coração você faria qualquer coisa? Pela sua família você faria qualquer coisa? Pela sua banda favorita você viajaria por horas, ficaria sem dormir?

Pois é, se você respondeu sim para alguma das situações, saiba que isso também pode acontecer em nossa vida profissional quando aliado a uma cultura organizacional forte e consolidada. Quando acontece, viramos fãs da empresa em que trabalhamos, nos transformando no tão sonhado “amante das segundas-feiras”. Ou seja, um ambiente corporativo com colaboradores engajados e que se comunicam abertamente.

De certa forma, um dos propósitos da cultura é guiar as atitudes, manter os colaboradores alinhados com os objetivos e promover valores em comum. Eu costumei usar uma frase que traz exatamente isso: “Para as pessoas, caráter é destino. Para as organizações, cultura é destino - Tony Hsieh, Delivering Happiness”.

Todo esse movimento, permite que a cultura também cause um senso de pertencimento entre colaboradores e a empresa. Mais do que um diferencial, ter uma cultura organizacional forte e consolidada é uma necessidade para que uma empresa tenha sucesso em sua trajetória.

As corporações que buscam motivar seus colaboradores, marcar presença no mercado e se diferenciar dos concorrentes, desenvolvem um ambiente mais saudável e, ao mesmo tempo, um espaço mais produtivo, uma vez que o time deixa de se preocupar com questões externas e passa a dedicar suas ações e energias para as tarefas a serem desenvolvidas.

A cultura organizacional é o lado humano da empresa que engloba todos os valores compartilhados pelos colaboradores, tornando a empresa única em meio ao mar extenso de outras organizações no mercado. O papel principal da cultura organizacional é estruturar processos e norteá-los pelos valores, objetivos e crenças compartilhadas.

Em suma, é o reflexo da ética e da moral que a empresa possui e se apresenta como orientadora de forma natural dos caminhos a serem seguidos. É através dela que se guia as decisões e prepara a empresa para o futuro, gerando influência na satisfação dos colaboradores e dos clientes, tornando-os o centro das decisões.

Quando falamos em novas contratações, a cultura organizacional funciona como a personalidade da empresa, carregando seus valores, visão de negócio e a forma de realizar as tarefas.

Dessa forma, para contratar a pessoa certa, para o lugar certo é importante contar com bons candidatos e uma cultura sólida que tenha um grande impacto na marca empregadora, o que significa ter uma excelente atração de novos potenciais talentos devidamente alinhados com os objetivos e estratégias da organização.

Na empresa em que atuo, a cultura é a base dos processos de seleção. Utilizamos de forma estratégica, para gerar grandes impactos positivos em nosso fit cultural, tornando contratações em um relacionamento duradouro, além de possibilitar a retenção dos profissionais de forma eficaz e ajudar na integração de equipes, sendo fundamental para o processo de recrutamento.

De maneira geral, a essência da empresa é o seu centro, sua base e é lá que está sua cultura. É como nos expressamos, na maneira como fazemos nossos negócios, como tratamos nossos clientes e funcionários, na maneira que falamos e em nossas rotinas e ações, sendo o conjunto real de hábitos e crenças que são liberados automaticamente através dos membros que refletem a identidade da organização dia a dia.

(*) - Pós-graduada em Gestão de Pessoas, e Especialização em Análise do Comportamento, é Head de Gente & Cultura na Sciensa (www.sciensa.com).

Dicas para ter sucesso com seu novo negócio fitness

A indústria fitness passou por diversas instabilidades e mudanças. Entretanto, a pandemia fez com que mais pessoas criassem o hábito de manter uma rotina saudável, o que interferiu diretamente nesse mercado

Por conta desse cenário, Marcel Caferati, fundador da MFIT Personal, separou algumas dicas para seu negócio fitness ter sucesso. Confira:

1) Treinos Online - Com o passar dos últimos anos a tecnologia se tornou ponto principal para os negócios, e isso não foi diferente no mundo fitness, principalmente após a pandemia, os alunos tiveram que se adaptar para continuar fisicamente ativos, além da tecnologia se tornar facilitadora para treinos em casa.

Um dos exemplos que temos são os aplicativos de treinos, como o Nike Training e MFIT Personal. Isso mostra que as academias que renovam as formas de se exercitar têm mais chances de continuarem expandindo e criando vínculos maiores com seus alunos.

2) Variedades de exercícios - A grande cartela de exercícios em uma academia é um ponto que chama muita atenção do público, já que um único ambiente consegue oferecer uma série de opções de treinos, para



A grande cartela de exercícios em uma academia é um ponto que chama muita atenção do público.

diferentes objetivos, como emagrecimento, ganho de massa muscular, entre outros. Nos últimos anos os treinos funcionais têm chamado bastante atenção, principalmente por oferecer um treino rápido e intenso.

3) Boa relação com os alunos - A boa comunicação e relacionamento com os alunos é essencial para um bom negócio. A prática de exercícios deve ser regular e por isso os alunos passam a frequentar aquele ambiente por um tempo significativo, e para ter uma experiência agradável e confortável a relação da academia

com os alunos deve ser 100% humanizada.

4) Bons professores - Para evitar que alunos sofram lesões com práticas erradas dos exercícios, é fundamental que os profissionais estejam presentes para auxiliar e melhorar a execução dos exercícios, evitando lesões e acidentes.

5) Invista em bons equipamentos - É essencial que as academias ofereçam equipamentos de alta qualidade, isso traz mais segurança e conforto para o aluno. Além de equipamentos esportivos também são necessários equipamentos administrativos para

um melhor funcionamento da academia.

6) Divulgação e redes sociais - A promoção da marca é fundamental para que o negócio cresça, além de ser uma forma de comunicação mais rápida e prática com os alunos. Com a divulgação da marca pelas redes sociais o reconhecimento da marca tende a crescer cada vez mais.

7) Escolha uma boa localização - Um dos pontos principais para escolha de academias é a localização, normalmente os alunos preferem academias que sejam perto de seu local de trabalho ou casa, para evitar maiores deslocamentos até a academia. Por isso, antes de abrir um negócio fitness, procure saber se o local vai atender um maior público.

As tendências fitness podem servir como caminho para um negócio de sucesso nesse mercado, por isso, ficar de olho nas inovações e eventos do mercado fitness é uma ótima opção para quem quer revolucionar sua marca. - Fonte e outras observações: (https://www.mfitpersonal.com.br/).

Papel do síndico na inadimplência dos condôminos

José Roberto Lampolsky (*)

O síndico é o principal responsável pelo papel de gestão e gerenciamento que exerce dentro de um condomínio. Também, é incumbido por inúmeras tarefas como segurança e limpeza do local, rotinas administrativas e financeiras, bem como a promoção de melhorias no local, assumindo o posto de representante legal do condomínio e de seus moradores.

Entre os diversos desafios e problemas que o trabalho exige, a inadimplência de moradores, aumentada durante a pandemia, quando diversas famílias viram suas rendas diminuir drasticamente, ainda causam muitas dores de cabeça a esses profissionais. A inadimplência de um ou mais condôminos representa uma enorme dificuldade no orçamento de finanças, que acarretará em perigosas adversidades na manutenção dos pagamentos previstos para o condomínio, como o salário de funcionários, contratação de prestadores de serviço, manutenção etc.

Em casos como esse, a lei diz que é função do síndico efetuar a cobrança, mas antes de tomar alguma medida, é preciso uma verificação minuciosa para ter certeza da dívida, pois uma cobrança ilegal ou a exposição do morador devedor aos demais residentes poderá resultar em processo judicial para o condomínio. Antes de qualquer atitude, vale uma conversa franca a fim de entender a situação de não pagamento, e procurar mostrar o quanto o caso é prejudicial para os condôminos e para o condomínio.

Mas não deixando de cobrar as taxas condominiais previstas, com juros e multas, através dos boletos de pagamento e avisos individualizados para a pessoa em questão. Ainda assim, caso o problema persista e o descumprimento dos pagamentos passarem dos três meses, o síndico terá o direito de acionar na justiça o morador com pendência de débitos, podendo, em alguns casos, levar o devedor à perda do seu imóvel para a quitação das dívidas.

Desde 2016, o novo Código de Processo Civil prevê um trâmite mais ágil e rigoroso, colocando como prazo máximo de 3 dias para a quitação dos débitos, sob o risco de ter o bloqueio de contas e a negativação do nome em caso de não pagamento.



Administrar com paciência e atenção nas necessidades financeiras é uma boa medida para a redução da inadimplência.

Além disso, a lei possibilitou a rapidez de execução do processo, pois não existe mais audiência na justiça entre as partes envolvidas.

Para o ingresso judicial é preciso que o condomínio comprove a situação de não pagamento da pessoa envolvida, e toda documentação, tais como a ata da Assembleia Geral que aprovou os débitos e valores corrigidos do período e a certidão de registro do imóvel. Apesar das dívidas existentes e do processo em andamento, o síndico não pode proibir a utilização de água, luz, gás e demais áreas e serviços ofertados pelo prédio ao condômino.

É importante ressaltar que o síndico não pode perdoar qualquer dívida, mas tem sempre que mostrar-se aberto a negociações no sentido de facilitar o pagamento, através do parcelamento, por exemplo. Administrar com paciência e atenção nas necessidades financeiras, agir com parcimônia, e ficar atentos a novos modelos e práticas, como o oferecimento de descontos para pagamentos antecipados, são boas medidas que irão colaborar para a redução gradual da inadimplência.

(*) - É CEO da Paris Condomínios, criada em 1945 para administrar condomínios e aluguéis (pariscondominios.com.br).

Economia cíclica no mercado de joias reduz impactos ambientais

De acordo com pesquisa da Confederação Nacional da Indústria (CNI), sete em cada dez indústrias brasileiras desenvolvem alguma iniciativa de economia circular. Considerando que entre os pesquisados 37,1% elencaram como prática o uso de insumos circulares e 22,9% a extensão da vida do produto, o mercado de joias de luxo second cresce como alternativa para quem procura e valoriza soluções sustentáveis em moda, acessórios e estilo.

As novas gerações, mais atentas e preocupadas com questões que impactam o planeta, vêm impul-

sionando mudanças de comportamento de consumo, onde todo o ciclo do produto é considerado na decisão de compra.

“A extração de pedras e metais preciosos é algo que deve ser feito com extremo cuidado e responsabilidade. Do contrário, as consequências podem ser devastadoras, da degradação de paisagem à poluição de recursos hídricos”, diz Avner Itshak Mazuz, CEO da Vecchio Joalheiros.

Entre os principais benefícios da economia circular para o meio ambiente e para a sociedade, incluindo o que pode ser

absorvido pelo mercado de luxo, estão o melhor direcionamento de matérias-primas, aumento da competitividade e da inovação, além de maior geração de empregos. “Isso sem falar da redução de resíduos”, completa o executivo.

Em 2015, a ONU publicou os 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), onde 193 países, incluindo o Brasil, firmaram compromisso de proteger o planeta e promover sociedades pacíficas e inclusivas até 2030. No total, são 17 objetivos e 169 metas estabelecidas, sendo que a de número 12 é específica para o Consumo e

Produção Responsáveis, justamente o foco da cultura second hand.

Ainda existe preconceito em torno das peças de segunda mão, mas o executivo da Vecchio explica que boa parte se deve à falta de conhecimento sobre a qualidade e o processo de aquisição e venda.

“Além de contribuir com a não retirada de recursos da natureza, existem empresas sérias trabalhando para difundir a cultura second hand no mercado de luxo brasileiro. Cada relógio, colar ou anel é adquirido com checagem de procedência, restaurado ao ponto de novo e só depois comer-

cializado, ainda com a vantagem de preço mais acessível”, explica.

Outro estigma é que a venda de seminovos no mercado de luxo compete com o trabalho de empresas e redes tradicionais. “Esse é um grande mito porque o second hand trabalha, justamente, com o que está fora de linha ou já foi substituído por novas coleções. Por esse ponto de vista, até ajuda na circulação dos itens que, com certeza, serão retirados das vitrines e catálogos, além da valorização institucional das marcas”, finaliza Avner. Fonte: (www.vecchiojoalheiros.com.br).

Terceirização na segurança: como se tornar uma empresa parceira?

A ideia de terceirizar um serviço ou produto normalmente surge da ausência de especialização da empresa em realizar determinada atividade. Nesse contexto, a empresa contratante enxerga que, por não ser o seu negócio, contratar uma empresa terceirizada buscando um melhor serviço dentro daquele escopo é a melhor opção

Gilmar Castro e Luiz Neto (*)

O conceito de terceirização prevê que a empresa contratada deve realizar os serviços com organização própria, autonomia técnica e jurídica, cumprindo o objeto do contrato.

Ao terceirizar parte de suas atividades, as empresas tornam seus processos mais eficientes e competitivos, agregando competência e qualidade técnica para as entregas e o desenvolvimento do serviço. É possível terceirizar toda uma área da empresa ou do processo produtivo como um subproduto, por exemplo. Outros fatores também podem ser considerados, como os fluxos sazonais que, por meio da contratação pontual e sob demanda, podem suprir as necessidades de recursos humanos e de serviços específicos.

Quando realizada de

forma adequada, a terceirização traz inúmeros benefícios à empresa contratante, tais como a redução de número de funcionários e áreas suporte como RH, TI e Financeiro; a contratação de especialistas qualificados em cada área, otimizando resultados em todas as etapas, da gestão ao chão de fábrica; a redução das ações na Justiça do Trabalho; a segurança jurídica para empresas e trabalhadores e o auxílio em momentos ou cenários específicos.

Entretanto, ao optar pela terceirização, alguns cuidados devem ser tomados. Primordialmente, observância à sinergia entre a missão, a visão e os valores, bem como a cultura da empresa que prestará serviço. Além disso, o processo de seleção de empresas deve ser conduzido com isonomia, autonomia e critérios defi-



É possível terceirizar toda uma área da empresa ou do processo produtivo como um subproduto, por exemplo.

nidos, como a capacidade técnica para atender às necessidades contemporâneas e futuras da empresa, a saúde financeira, a estrutura organizacional e o respeito à legislação do país.

Devem ser considerados também o objetivo e as expectativas quanto aos resultados esperados na atividade que será terceirizada, além da condição para eventual distrato

e multas, a transferência de conhecimento, o atendimento à LGPD e o índice de correção dos valores pactuados. Dependendo da atividade pode haver uma pulverização dos controles e das medições, refletindo em problemas operacionais, administrativos e efetividade técnica.

Deste modo, cabe estabelecer o nível de serviço que assegure as expecta-

tivas acordadas e metas por meio de uma gestão eficiente dos indicadores de performance. Tudo isso sob um rigoroso calendário de demonstração dos resultados. Nas atividades de segurança empresarial, por exemplo, a evolução da terceirização permite que o ciclo se complete.,

Isso porque além das habituais atividades operacionais, há ainda os serviços recorrentes ou pontuais de gestão da segurança, gestão de riscos corporativos, auditorias de provedores de serviços recorrente, gerenciamento de riscos logísticos, relações institucionais com órgãos públicos e agências de segurança, assim como relacionamento com empresas e associações, canal de denúncias, cibersegurança e investigações empresariais, entre outros.

Não se pode perder de

vista que a transcendência de expectativas na terceirização é uma jornada tanto da tomadora, quanto da prestadora de serviços. Ela contemplará de todos os envolvidos soluções inovadoras e aderentes, assim como profissionais com visão para apresentar soluções autênticas, flexibilidade cognitiva para reconhecer diferentes pontos de vistas e situações adversas com foco na resolução do problema, atitudes colaborativas e conciliadoras e, ainda, demonstração de sentimento de pertencimento.

A concomitância dessas habilidades resultará em uma harmonia contratual e, em pouco tempo, a "empresa terceira" assertivamente passará a ser vista, reconhecida e chamada como "empresa parceira".

(*) - São especialistas em segurança empresarial na ICTS Security, empresa de origem israelense que atua com consultoria e gerenciamento de operações em segurança.



Via Digital Motors

Lucia Camargo Nunes (*)

Fiat lança furgão Scudo com motor turbodiesel ou elétrico

A Fiat amplia sua gama de veículos comerciais com o lançamento do novo Scudo, modelo intermediário entre Fiorino e Ducato, com opções de motor turbodiesel ou elétrico.

A semelhança com os "primos" Peugeot Expert e Citroën Jumpy não é mera coincidência. O Scudo é fabricado junto com os outros dois furgões no Uruguai, com poucas diferenças no design.

O Scudo é equipado com o motor turbodiesel 1.5 de 120 cv acoplado à transmissão manual de 6 marchas. O furgão faz 12,4 km/l na cidade, uma boa média. Conforme a utilização, pode chegar a 800 km de autonomia.

Para o transporte, o Scudo oferece 6.100 litros de volume útil, carrega até 1.500 kg de carga e pode ser dirigido por motoristas com habilitação B.

A versão elétrica tem o sugestivo nome de e-Scudo e é importada da França. Seu motor rende 136 cv e o alcance pode chegar a 330 km. Na cidade, faz média de 240 km. Com baterias de 75 kWh, a recarga rápida pode ser feita em menos de 50 minutos. A capacidade de carga, contudo, cai para 1.000 kg.



Fiat e-Scudo.

Versões e manutenção

Nas versões turbodiesel, o Scudo custa R\$ 187.490 (Cargo) e R\$ 192.490 (Multi), que se diferencia pela área envidraçada nas laterais e traseira. Os planos de revisões,

garante a montadora, são os mais acessíveis do segmento, com as três primeiras custando 15% a menos em relação à concorrência. Já o e-Scudo sai a R\$ 329.990.

Em outubro, a Fiat informa que as concessionárias poderão oferecer a configuração Multi transformada para passageiros (não de fábrica, mas por meio de parceiros) em opções 7+1 (com espaço de bagagem de 850 litros) e 10+1. Os preços não foram definidos.

Peugeot cria nova versão para 2008

A Peugeot revitaliza a linha 2023 do 2008, que anda meio esquecido no mercado. Considerado como SUV, teve pouco mais de 7.700 unidades emplacadas em 2021, ou 1,16% do segmento.

No visual, a principal novidade é a reestilização da tampa do porta-malas, que recebeu uma faixa pintada de preto integrando as lanternas, e o teto em preto.

As novas versões Style (R\$ 106.990 com motor aspirado e R\$ 119.990 turbo) chegam para se somar às demais duas, que começa em R\$ 99.990 com a Allure e vai a R\$ 124.990 na Griffé.

A Style se destaca pelas rodas de 16" pintadas em preto, faróis com máscara negra e LED nas lanternas. No interior, bancos parcialmente revestidos de couro e ar digital.

Os motores são os mesmos. As versões Allure e a primeira Style vêm equipadas com motor 1.6 de 120 cv, enquanto a outra Style e Griffé trazem o turbo 1.6 de 173 cv, todos com câmbio automático de 6 velocidades.

Por fora, o 2008 ganhou a opção de pintura cinza Artense.



Peugeot 2008.

Sedã da Lexus recebe novidades na linha 2022

Ainda como linha 2022, a Lexus inicia as vendas no Brasil do sedã híbrido ES 300h. Grade frontal redesenhada com acabamento cromado, novo sistema de infotainment com tela LCD de 12,3" e a adição do sistema de saída de faixa são as novidades.

Sob o capô, o sedã mantém o motor a gasolina 2.5, que combinado ao elétrico gera 211 cv de potência. A transmissão é a CVT Hybrid Transaxle e a tração, integral.

Entre os mimos, o banco do motorista conta com 10 ajustes elétricos. Para a segurança, são 10 airbags e um pacote completo de assistências, incluindo sistema de saída de faixa, controle de cruzeiro adaptativo (ACC) e farol alto automático, entre outros.

O Lexus ES 300h está à venda por R\$ 349.990.

Observação: os preços informados nas reportagens são baseados em Brasília e podem variar conforme o ICMS de cada Estado

Thor inspira série especial da Yamaha Fazer

A Yamaha lança no Brasil uma edição especial da Fazer 250 alusiva à franquia Thor, da Marvel, cujo novo filme estreia em julho.

A FZ25 Thor tem como diferenciais a pintura em vermelho, combinando com partes em azul e amarelo e grafismos exclusivos inspirados na armadura do Deus do Trovão.

Limitada a 1.000 unidades, a edição especial custa R\$ 22.735 + frete no estado de São Paulo.



Yamaha FAZER_FZ25_THOR

*Lucia Camargo Nunes é economista e jornalista especializada no setor automotivo. E-mail: lucia@viadigital.com.br

Edital de Citação Prazo de 30 dias. Processo Nº 1027998-69/2019.8.26.0224 O(A) MM. Juiz(a) de Direito da 4ªVC, do Foro de Guarulhos, Estado de SP, Dr(a). Beatriz de Souza Cabezas, na forma da Lei, etc. Faz Saber a Embaregi Embalagens Ltda, CNPJ Nº 04.868.093/0001-21, que RDG Fundo de Investimentos em Direitos Creditórios Multissetorial LP, ajuizou-lhe ação Monitoria no valor de R\$ 119.884,91, devidamente atualizada e, efetue o pagamento de honorários advocatícios correspondentes à 5% do valor da causa, ou apresente embargos ao mandado monitorio, nos termos do artigo 701 do CPC. Referente à nota promissória que foi inadimplida injustificadamente. O réu será isento do pagamento de custas processuais se cumprir o mandado no prazo. Caso não cumpra o mandado no prazo e os embargos não forem opostos, constituir-se-á de pleno direito o título executivo judicial, independentemente de qualquer formalidade. Estando o réu em lugar ignorado, foi deferida a sua Citação por edital, para que em 15 dias, a fluir após os 20 dias supra, conteste a ação sob pena de serem tidos como verdadeiros os fatos alegados na inicial. Ficando advertido de que Será nomeado curador especial em caso de revelia. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da lei. Nada Mais. Guarulhos, aos 14 de junho de 2022.

EDITAL DE INTIMAÇÃO - PRAZO DE 20 DIAS. PROCESSO Nº 0007362-20.2018.8.26.0100 O(A) MM. Juiz de Direito da 12ª Vara Cível, do Foro Central Cível, Estado de São Paulo, Dr. Daniel Serpentino, na forma da Lei etc. FAZ SABER a(o) Casa Saviano Comércio de Plásticos Industriais e Isolantes Elétricos Ltda., CNPJ: 60.575.628/0001-47, nos autos de Cumprimento de sentença, apresentado por Condomínio Edifício Garagem Florêncio de Abreu, CNPJ: 54.199.351/0001-00, que nos autos acima epigrafados procedeu-se à penhora de imóvel de sua propriedade objeto da matrícula nº 80.487 do 4º Oficial de Registro de Imóveis desta Capital descrito como sendo o "BOX nº 76-A, localizado no 7º andar do EDIFÍCIO GARAGEM AUTOMÁTICA FLORENCIO DE ABREU, sito à Rua Florêncio de Abreu, nº 282, no 1º Sub-distrito - Sé, com a área útil de 19,30 ms2., uma área comum de 10,2658ms2 e uma área total de 29,5658 ms2, e uma participação ideal no terreno e coisas de propriedade comum de 0,657789% de seu todo. E por se encontrar em lugar incerto e não sabido, foi determinada a(s) respectiva(s) INTIMAÇÃO(OES), por EDITAL, para que em 5 dias, a fluir após o prazo deste edital, manifeste-se nos autos, nos termos do art. 854, § 3º do Código de Processo Civil. Rejeitada ou não apresentada a manifestação do(a) interessado(a), converter-se-á a indisponibilidade em penhora, sem necessidade de lavratura de termo, ocasião em que o juízo determinará à instituição financeira depositária que, no prazo de 24 (vinte e quatro) horas, transfira o montante indisponível para conta vinculada ao juízo da execução. Não sendo a(s) manifestação(ões) apresentada(s), em prol do(a) interessado(a) será nomeado curador especial. Será o presente edital, por extrato, afixado e publicado na forma da Lei. NADA MAIS.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL
28º Subdistrito - Jardim Paulista
Katia Cristina Silencio Possar - Oficial

Faço saber que nos termos do artigo 56 da Lei 6.015/73 e capítulo XVII- Seção III, Item 35 das Normas de Serviços da Corregedoria Geral de Justiça do Estado de São Paulo que: **YASMIN AYUMI TANENO LOPES**, brasileira, nascida aos 01/08/2003, em São Paulo-SP, filha de Frederico Augusto Motz Lopes e Renata Sayuri Taneno Lopes, que passará a chamar: **AYUMI TANENO LOPES**.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios



POSSÍVEIS INSUCESSOS E VULNERABILIDADES

A SOLIDÃO DO LÍDER EXISTE, MAS SE DISTANCIAR DESSA CONDIÇÃO É ALGO PODEROSO

O Google só precisa de 0,78 segundos para encontrar 10,2 milhões de resultados para o questionamento “como se tornar um CEO?”. Entretanto, em uma pesquisa sobre os espinhos que cargos de liderança carregam, encontramos menos respostas. Isso acontece porque os gestores, em geral, não são treinados para lidar com insucessos e vulnerabilidades.

Thaís Passos (*)

O líder desfruta de poder, influência e status, em uma condição desejada por boa parte dos que escolhem uma carreira executiva. O fato é que há uma infinidade de conselhos (às vezes vagos, convenhamos) sobre como alcançar o auge da carreira.

Em comparação, existe pouquíssima discussão sobre o que acontece quando chegamos lá. Uma expressão em inglês traduz uma grande verdade sobre o cenário: “it’s lonely at the top” (o topo é solitário, em tradução livre) – e há números que confirmam o impasse.

Pesquisa publicada pela Harvard Business Review, por exemplo, aponta que 50% dos CEOs entrevistados se sentem isolados em seus cargos, com efeitos negativos no desempenho de pelo menos 61% deles. E veja só: entre os que alcançaram a liderança pela primeira vez, a solidão corporativa chega próximo a 70%.

Não se trata, claro, de algo físico. O gestor C-Level, nesse contexto, se torna uma ilha rodeada por... pessoas. Chega a ser lamentavelmente irônico. Mas a verdade é que, na maré de complexidades dos cargos de gestão, é preciso ir muito além da presença ou não de seus pares na mesma sala.

Isso porque a solidão na liderança envolve demandas como a responsabilidade de tomar decisões que impactam na vida pessoal, no clima organizacional e no mercado de trabalho como um todo. No mesmo pacote aparecem, também, noções deturpadas sobre hierarquia e cultura da empresa, que acabam por distanciar os líderes de suas equipes.

Em 1966, os Beatles lançaram um manifesto sobre o isolamento na famosa canção Eleanor Rigby. ‘De onde vêm e onde se encaixam as pessoas solitárias?’, diz a letra. Mais do que mera referência musical, essas questões podem muito bem ser aplicadas ao ambiente corporativo.

No geral, os líderes precisam fazer um mergulho em busca de autoconhecimento, gerenciando seus próprios sentimentos, para lidar com eles de forma mais aberta e compassiva. Só assim vão conseguir contornar aspectos



Annellese Guenwald-Maerkl_CANVA

negativos e conquistar o tão sonhado equilíbrio entre vida executiva e pessoal.

Confira alguns apontamentos que podem fazer sentido para exercer um cargo de liderança de forma mais plena:

1 Faça de sua vulnerabilidade um insight – Você não compõe o time C-Level da sua organização à toa. E entre todas as suas expertises, uma das mais importantes é ler estrategicamente cenários, situações, possibilidades e pessoas, a começar, aliás, por si mesmo, considerando até facetas internas desconfortáveis.

Estudos já apontam que sentimentos de isolamento e não pertencimento podem ser gatilhos, por exemplo, para transtornos como a ansiedade e o burnout. Não é de se estranhar que ambos tenham impactos que vão desde menor engajamento profissional a afastamentos do trabalho. Reconhecer os problemas facilita na procura por soluções.

Uma das receitas possíveis é desenvolver o poder da escuta, começando por você mesmo. Isso ajuda no desenvolvimento da cultura da colaboração, entre a equipe toda, o que torna o cargo de gestão mais leve. E a motivação da equipe, sobretudo quando o líder confia e delega, automaticamente é elevada. Pense nisso!

2 Procure suporte profissional – Aceitar a complexidade de sua função, e como você se sente ao executá-la, é o primeiro passo. O próximo envolve estabelecer conexões e buscar auxílio. Um bom exercício é ler ou ouvir depoimentos de outros gestores (inclusive conhecidos seus) sobre os desafios da solidão corporativa. Esse compartilhamento de experiências gera identificação.

Com isso, ficará mais fácil buscar aconselhamento, apoio de profissionais e, até mesmo, uma consultoria que amplie seu campo de visão. Sob esta nova perspectiva, a liderança solitária deixa de ser um fantasma para se tornar um desafio plenamente superável e ajustado à sua ideia de felicidade.

3 Conecte-se – Liderar e conectar são quase sinônimos no dicionário corporativo. Ou melhor: no vocabulário dos líderes que atuam com excelência. Cumprir essa missão requer entender a importância e a contribuição de todos os membros de seu time para alcançar o sucesso da empresa e, conseqüentemente, o seu. Crie, assim, canais e práticas interativas com absolutamente todos da equipe.

Fale, ouça, reflita, celebre e dê contribuições. Este pensamento tão rico é compartilhado por Tim Cook, CEO da Apple. O movimento dilui barreiras hierárquicas, aumenta o engajamento entre estruturas corporativas e diminui o isolamento. Lembre-se, no entanto, de que é preciso acreditar nesse propósito e na efetividade dessas ações. Atuações robotizadas não convencem e, pior, têm efeito reverso.

4 Equilibre seus papéis – Você não nasceu líder. Pode até acreditar que chegou ao mundo destinado a isso, mas precisa reconhecer que sua identidade, suas experiências e sua trajetória não se resumem ao seu status corporativo ou contrato de trabalho. Mantenha, portanto, rotinas saudáveis, relações fortes e hábitos prazerosos em seu cotidiano pessoal.

Vista a camisa da organização, mas permita-se relaxar de pijama em casa, ouvir uma música e priorizar seus momentos de lazer. Na empresa, fale com paixão e engaje seu time, mas, tenha em mente que separar um tempo para conversas descontraídas com familiares e amigos deve ser um ponto de honra.

Visualize o futuro da empresa e da sua condição de gestor, mas permita-se descansar ou assistir uma série interessante. Equilibrar seus papéis sociais vai ajudar – e muito! – a elevar sua autoestima e ter mais prazer, evitando malabarismos profissionais desnecessários que, nem de longe, impulsionam sua carreira.

(*) – É gerente global de marketing da S.I.N. Implant System (www.sinimplantsystem.com.br).



sdicoretr_CANVA

FGV: confiança do comércio subiu 4,6 pontos em junho

O Índice de Confiança do Comércio (Icom) subiu 4,6 pontos em junho e alcançou 97,9 pontos. É o maior nível desde agosto do ano passado, quando o índice ficou em 100,9 pontos

Em médias móveis trimestrais, o Icom avançou 3,7 pontos, o que representa o quarto resultado positivo em sequência. Os dados foram divulgados ontem (29) pelo Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (FGV Ibre).

De acordo com o economista do FGV Ibre Rodolpho Tobler, a melhora no mês ocorreu nos dois horizontes temporais, mas foi maior no Índice de Situação Atual (ISA-COM), que mede a percepção com o volume de vendas no momento. "O ISA-COM acumula alta de mais de 30 pontos nos últimos quatro meses, recuperando o que foi perdido na desaceleração ocorrida entre o final de 2021



A confiança atingiu o maior nível desde agosto de 2021.

e início de 2022.

Para os próximos meses, ainda é necessária certa cautela, o grande desafio passa a ser a continuidade desse cenário favorável mesmo com o fim da liberação de recursos extraordinários, ambiente macroeconômico

ainda desfavorável e confiança do consumidor em patamar baixo".

Segundo o FGV Ibre, em junho a alta ocorreu nos seis principais segmentos da pesquisa, influenciado pelo avanço do ISA-COM, com aumento de 7,4 pon-

tos, e também do Índice de Expectativas (IE-COM), que avançou 1,8 ponto, para 87,5 pontos. O ISA-COM subiu pelo quarto mês consecutivo e atingiu 108,5 pontos, o maior valor desde julho de 2021, quando ficou em 108,7 pontos.

Dessa forma, a confiança do comércio encerra o segundo trimestre do ano em alta, puxada pelas percepções sobre o momento presente. O instituto ressalta que o ISA-COM passou por uma queda contínua do final de 2021 até o início de 2022, mas na passagem do primeiro para o segundo trimestre acumulou uma sequência de altas, conseguindo recuperar o patamar do meio do ano passado (ABr).

Resolução regulamenta telemedicina veterinária

Resolução do Conselho Federal de Medicina Veterinária (CFMV) que regulamenta o uso de telemedicina para a prestação de serviços veterinários foi publicada no Diário Oficial da União de ontem (29). Além de apresentar definições técnicas sobre o exercício profissional da telemedicina veterinária, a Resolução nº 1.465 detalha padrões técnicos e tecnológicos que serão adotados para este fim.

Apresenta também requisitos para o uso das modalidades previstas para atendimentos a distância. Segundo o CFMV, "o profissional pode desenvolver aplicativo específico para a telemedicina ou fazer o uso integrado de plataformas existentes, desde que respeitados os critérios e as garantias estabelecidos na resolução, registrando em prontuário a tecnologia empregada no atendimento".

Entre as modalidades previstas para esse tipo de telemedicina estão as de teleconsulta, telemonitoramento, teletriagem, teleorientação, teleinterconsulta e telediagnóstico. Cada uma delas teve suas especificidades detalhadas pela resolução. Com relação às prescrições, a resolução prevê que os receituários de medicamentos sujeitos a controle especial somente serão válidos quando assinados com assinatura eletrônica qualificada, por meio de certificado digital (ABr).

INSS detalha procedimentos para atendimento presencial

Portaria publicada pelo Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) no Diário Oficial da União de ontem (29) detalha regras e procedimentos para o atendimento presencial nas agências da Previdência Social. Algumas medidas são voltadas à identificação pessoal, especificando quais são os documentos oficiais a serem apresentados, bem como de algumas exceções quanto às características dos documentos.

A Portaria nº 1.027 informa que a identificação pessoal válida do interessado, bem como de seu representante legal ou procurador, é "pré-requisito para a realização do atendimento, sendo obrigatória a apresentação de, pelo menos, um documento oficial com foto e original".

Segundo a portaria, no caso de pessoas enfermas ou com idade acima de 60 anos, "não poderá ser negado validade da carteira de identidade, mesmo que o documento apresentado contenha alteração das características físicas do titular que gere dúvida fundada sobre a identidade ou



Algumas medidas são voltadas à identificação pessoal.

alteração significativa da assinatura".

Além disso, a portaria garante, à pessoa surda ou com deficiência auditiva, ser acompanhada por intérprete ou tradutor de Língua Brasileira de Sinais (Libras), caso seja de seu interesse. De acordo com o texto, solicitações de alta complexidade que não estejam disponíveis nos canais remotos ou por meio de agendamento próprio devem ser feitas por meio da Central 135 ou, excepcionalmente, nas agências (ABr).

A revolução tecnológica no mercado financeiro

Gabriela Barreto (*)

As Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) mudaram a relação entre as pessoas no mundo dos negócios

As técnicas disruptivas seguem alterando conceitos e práticas de relações, fazendo surgir novos produtos e serviços no mercado. Recursos e soluções tecnológicas que revolucionam os mercados financeiro e de capitais têm recebido investimentos cada vez mais crescentes.

Dados e documentos em nuvens, moedas digitais, bancos digitais, fintechs (startups de finanças), open banking (sistema financeiro aberto), investimentos e financiamentos podem ser acessados com um clique, tudo de forma rápida, acessível, segura e confiável. Será?

Rapidez realmente não têm como negar, mas segurança e confiabilidade ainda estão um pouco aquém do necessário e desejável. Neste contexto, a segurança da informação se mostra fragilizada quando usuários, pessoas que utilizam os smartphones para fazer negócios, desconhecem detalhes de segurança cibernética, como a realização de backups e o uso de senhas mais fortes.

Uns confiam demais e outros nem tanto. Os riscos se apresentam para quem não conhece bem o assunto. Além de outras razões, a necessidade de ter acesso a serviços de forma mais rápida foi um dos fatores que pesou para que parte da população migrasse para o universo financeiro digital.

Podem ser feitos a abertura de contas, movimentações, investimentos, finan-

ciamentos, pagamentos e recebimentos em frações de segundos, por meio de um celular na palma da mão de forma automática. Bancos digitais, pix, criptomoedas, bolsas de valores eletrônicas estão evoluindo a criptoconomia no mundo.

Nesse sentido, podemos comprar e vender ações a cada segundo, acompanhando em tempo real a valorização e desvalorização de capitais e as movimentações financeiras mundiais. É isso que é fantástico para a economia universal. Vale ressaltar que existem algumas aplicações atraentes no mundo, como na China com o Winchet e Alipay.

Na África, o uso dos telefones via satélite para transferência de dinheiro entre quem está nas cidades e quem está nas tribos é um recurso. É o que deve vir por aí? O metaverso para promover maior interatividade, melhorar a comunicação, gerando mais humanidade nas relações com os clientes e proporcionando uma nova e melhor experiência para os usuários.

Finanças descentralizadas que prometem ultrapassar as criptomoedas já que, sem a necessidade de um banco tradicional, qualquer pessoa do mundo que tiver um smartphone com acesso à internet poderá fazer transações financeiras globais, mediante contratos inteligentes de blockchain. Mas não se assuste.

A proposta é melhorar cada vez mais para garantir igualdade de direito às informações e aos negócios, financeiros ou não, a todos, com segurança, rapidez, acessibilidade e transparência de forma natural.

(*) - É professora de contabilidade de custo e gerencial na Faculdade Presbiteriana Mackenzie Rio.

Empresas & Negócios
www.netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

3106-4171

NEGÓCIOS em PAUTA
lobato@netjen.com.br

A - Superinteligentes Identificados

A Associação Mensa Brasil, entidade que reúne pessoas com altas capacidades intelectuais no país e representante oficial da Mensa Internacional, organização de alto QI do mundo, acaba de atingir a marca de 2 mil brasileiros superinteligentes identificados no território nacional. Do total de pessoas identificadas no Brasil, o estado de São Paulo lidera o ranking, com 984 superinteligentes. Em seguida estão Rio de Janeiro, com 229 pessoas, DF, com 135, Paraná, com 134, e Rio Grande do Sul, com 94. Com o intuito de ampliar a descoberta de pessoas com altas habilidades/superdotação, a entidade tem realizado periodicamente rodadas de testes em diversas cidades. Saiba mais em: (www.mensa.org.br).

B - Novos Hábitos

Os produtos queridinhos do varejo hoje são o air fryer, o aspirador robô, compacto e fácil de manusear e é compacto, além dos produtos da casa conectada, que deixou de ser exclusividade dos filmes e passou a fazer parte do dia a dia - desde assistentes virtuais que lêem as notícias, tocam música e falam a previsão do tempo, como smartphones que se conectam aos eletrodomésticos, portáteis e eletroeletrônicos. Para atender aos novos hábitos do consumidor, a indústria traz para a Eletrolar Show, entre os próximos dias 11 e 14 de julho, no Transamerica Expo Center, produtos práticos, de fácil utilização, compactos e sustentáveis. Saiba mais em: (https://eletrolarshow.com.br/pt/index.php)

C - Cobertores e Mantas

Sempre em busca de meios para auxiliar quem necessita de apoio, a Unibes (União Brasileiro Israelita do Bem Estar Social), considerada uma das instituições mais respeitadas do terceiro setor, está promovendo arrecadação de fundos para a compra de cobertores e mantas que serão doados para pessoas em situação de vulnerabilidade social assistidas pela instituição. A campanha recebeu o nome de "Inverno Solidário" e estará vigente até o início de agosto. Com o intuito de proporcionar condições igualitárias, a compra dos itens novos será feita pela própria Unibes. Colabore com qualquer quantia, acessando o link: (https://unibes.doareacao.com.br/campanha/inverno_solidario/).

D - 2022 Bettertogether

Nesta sexta-feira, dia 1º de julho, das 13h às 19h, acontece a "Conferência Nacional BNI Brasil 2022 bettertogether", realizada pela

maior e mais bem-sucedida organização de networking de negócios do mundo, o Business Network International (BNI). O evento objetiva mudar a forma de fazer negócios e reúne diretores, líderes e membros de todas as regionais e equipes do BNI Brasil. Sendo 100% online, todos poderão participar da conferência de onde quer que estejam. O marketing de referência e indicações nunca foi tão importante quanto nos dias de hoje, onde as empresas precisam conquistar novos clientes, presencial ou remotamente, para não colocar em risco a sua operação. Inscrições no link: (https://www.minhapalestra.online/conferencia-bni-2022)

E - Encontro Anual AASP

A Associação dos Advogados de São Paulo (AASP), divulga a programação completa do 13º Encontro Anual AASP que será realizado entre os dias 25 e 27 de agosto, na cidade de Campos do Jordão. O evento contará com a presença dos Ministros do STF, Cármen Lúcia e Gilmar Mendes. Além deles estarão presentes os ex-ministros do STF, Ayres Brito, Cezar Peluso e Sepúlveda Pertence e juristas renomados. Após dois anos, a AASP volta a realizar o seu tradicional Encontro no formato presencial. A palestra de abertura será com o escritor e navegador, Amyr Klink. Para mais informações e inscrições acesse a página do evento: (https://encontroanual.aasp.org.br/index.php/palestrantes/).

F - Congresso das Indústrias

A ABIMAPI em parceria com a ABICAB, realizam o 17º Congresso Internacional das Indústrias, que acontece entre os próximos dias de 7 a 9, no Costão do Santinho Resort, em Florianópolis. O evento objetiva mobilizar empresas e engajar os empresários com temas atuais sobre os setores como um todo, além de contribuir para o fortalecimento e crescimento das categorias representadas. Serão três dias dedicados à indústria de alimentos, com mais de 350 participantes entre associados, parceiros e fornecedores, nos quais serão promovidos debates sobre importantes assuntos como a economia no cenário nacional e mundial, tendências do varejo e análise de mercado, comportamento do consumidor na hora da compra, comunicação e inovação. Saiba mais: (www.abimapi.com.br).

G - Vestibular FGV

A Fundação Getúlio Vargas abriu as inscrições para o Vestibular 2023 das suas escolas em São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília, totalizando

do 1.283 vagas. As inscrições para ingresso via vestibular devem ser feitas pela internet até o dia 21 de outubro. As provas serão realizadas de forma online nos dias 14 e 15 de novembro. Uma das novidades deste ano é o Programa de Dupla Graduação, em que os alunos ingressantes nas escolas de São Paulo, FGV Direito SP e FGV EAESP podem obter o grau de Direito e Administração; e Direito e Administração Pública. As inscrições serão aceitas pela internet, no site (www.fgv.br/processoseletivo), onde o candidato encontrará a íntegra dos editais.

H - Tecnologia e Inovação

A Febraban (Federação Brasileira de Bancos) promove entre 9 e 11 de agosto o Febraban Tech 2022, maior evento de tecnologia e inovação do setor financeiro na América Latina. Com marca, conceito e nome renovados, o novo Ciab Febraban também está de casa nova, a Bienal de São Paulo, no Parque Ibirapuera. O congresso reúne as principais lideranças das instituições financeiras e de tecnologia, tanto em painéis quanto na feira de exposição, com as grandes empresas do setor e o que há de vanguarda no mercado. O tema central será: "A Nova Realidade Global e a Transformação Acelerada". Inscrições: (https://febrabantech.com/evento/febrabantech2022).

I - Bit In Rio

O maior evento sobre criptomoedas e blockchain da América Latina vai desembarcar na Cidade Maravilhosa. No dia 26 de novembro, o Rio de Janeiro vai sediar o Bit In Rio, versão carioca do BitSampa. O primeiro lote de ingressos já está à venda em (https://evento.blinket.com.br/bit-in-rio/saleplans). Com a presença dos maiores especialistas de criptomoedas, o evento vai trazer mais de 20 palestrantes em um evento de 10 horas que abordará temas diversos, desde o básico sobre Bitcoin e criptomoedas, passando por tokens não fungíveis (NFTs), metaverso, Blockchain Games, finanças descentralizadas (DeFi). Além das palestras de especialistas, contará com a presença de empresas e projetos que ajudam a construir o universo de criptomoedas do Brasil e do mundo.

J - Combustível Especial

A Vibra disponibiliza para seus clientes da região Sul combustível mais resistente a baixas temperaturas. Em testes realizados, o combustível manteve suas características mesmo com frio intenso, contribuindo para prevenir a formação de cristais de parafina no diesel, evitando o entupimento dos filtros, que pode causar perda de potência e outros impactos no funcionamento do motor. A tecnologia do Diesel Inverno proporciona a redução do Ponto de Entupimento de Filtro a Frio, assegurando o desempenho dos motores diesel submetidos a temperaturas de até -10°C. Produto sazonal disponível entre os meses de abril a setembro, ele pode ser utilizado em veículos e demais maquinários movidos a diesel. Saiba mais em: (https://www.vibraenergia.com.br/).

OPINIÃO

Pedra na água, hora de rever caminhos

Marcos Pavesi (*)

Quando uma pedra é jogada na superfície de um lago, por exemplo, ela gera uma série de ondas em sequência

Ondas que se espalham em todas as direções e podem ser vistas por qualquer pessoa que esteja por perto do ponto em que ela caiu. Esse é um fato científico reconhecido e imutável. Uma pedra atirada sobre a água sempre terá essa consequência.

Mas, assim como isso é verdade, também é fato científico que essas ondas são mais grossas, fechadas, rápidas e fortes imediatamente após a queda da pedra. Conforme as ondas se afastam do centro, elas se tornam cada vez mais finas, abertas, lentas e fracas. Por fim, acabam desaparecendo.

O mesmo acontece com um fato histórico da dimensão da pandemia. Significativo, suas consequências são inevitáveis em todas as direções, da saúde à economia, passando pela redução da qualidade de vida das pessoas e pelas demissões que atingem os mais diversos setores. Acompanhamos esses efeitos globais ao longo dos últimos dois anos, desde que os primeiros casos da doença foram identificados do outro lado do mundo.

No entanto, assim como acontece com as ondas formadas sobre a água quando uma pedra é jogada, essas consequências também tendem a se tornar cada vez mais esparsas, até que possamos finalmente considerar que elas desapareceram.

Neste período de incertezas e adaptações, o mercado automotivo vem lutando bravamente e se preparando para uma retomada que, aos poucos, vem acontecendo, apesar das adversidades.

As cadeias produtivas em todo o planeta ainda estão sofrendo os impactos de uma pandemia não totalmente controlada. Quando essa retomada começava a se tornar mais perceptível, novos eventos mundiais adicionaram novas ondas à superfície já conturbada desse lago. Com a guerra na Ucrânia, a crise de insumos que já tinha sido registrada devido à pandemia se tornou ainda mais preocupante.

Os componentes são escassos e, quando existem, têm seus custos cada vez mais altos e uma logística cada vez mais complexa.

Diante de tantos desafios, as empresas que quiserem ser bem sucedidas precisarão aprender a lidar com incertezas e imprevistos, planejando e replanejando suas ações, tentando antecipar o reflexo dessas mudanças globais.

Com esse plano de fundo, montadoras e concessionárias em todo o planeta foram compelidas a rever processos, enxugar quadros de funcionários, reduzir custos e, em muitos casos, paralisar suas operações. Embora esses não sejam tratamentos agradáveis para o problema, eles foram extremamente necessários. No caso das concessionárias, os problemas globais aceleraram um processo que já vinha acontecendo.

É uma realidade urgente o fato de que elas precisam renovar seus modelos de negócio, principalmente via digitalização. A barreira a ser rompida ainda é a resistência de um mercado tão tradicional. Entretanto, é notável que esse mercado está começando a entender essa necessidade. Em um momento de transição, como é o atual, é ainda mais fundamental que esses empresários se sintam seguros para fazer esse movimento.

Isso só pode ser feito por meio de alianças com parceiros que efetivamente têm a experiência necessária para compor uma estratégia digital completa, especificamente desenhada para o mercado automotivo. Para lá dos muros das empresas, que estão fazendo todo o possível para garantir uma recuperação mais robusta a partir de agora, também é preciso contar com um estofo que venha de outras áreas.

Há, por exemplo, questões de foro político que poderiam dar um impulso tanto para a indústria quanto para o mercado brasileiro. Isso pode ser feito por meio da redução de impostos e encargos trabalhistas, mas também com um maior investimento em pesquisa e desenvolvimento, com a abertura de créditos para inovação e com a oferta de crédito para capital de giro.

Já sabemos que as ondas causadas pela pandemia estão cada vez mais fracas, finas e abertas. E, enquanto elas não desaparecem, podemos erguer barreiras para que nossa cadeia automobilística seja cada vez menos impactada por elas.

(*) - É head comercial da DealerSites (<https://dealersites.com.br/>)

Inscrições para Prêmio Sebrae de Jornalismo encerram nesta quinta-feira (30)

As inscrições para o 9º Prêmio Sebrae de Jornalismo (PSJ) estão abertas até dia (30). Para se inscrever de forma rápida e fácil é só acessar o site www.premiosebraejornalismo.com.br.

O tema central da 9ª edição é "A importância dos pequenos negócios para a economia do país". A premiação é nacional e serão reconhecidos trabalhos que melhor abordem este tema.

"O empreendedorismo impulsiona a nossa economia e reconhecer a relevância do jornalismo neste segmento é reco-

nhecer a importância das micro e pequenas empresas para o país. O país conta mais de 18 milhões de pequenos negócios. São milhões de histórias e pautas motivadoras para ilustrar o talento brasileiro, que inspiram e apoiam quem empreende ou quer empreender. Esse poder de fala só é possível graças ao trabalho da imprensa", destaca Débora Finamore, gerente de Comunicação, Marketing e Relacionamento Digital (<https://premiosebraejornalismo.com.br/>).

LG expande negócios na área de veículos elétricos

Em 2019 a Tesla introduziu nos veículos que fabrica o Sentry Mode, um sistema que grava vídeos mostrando o que acontece ao redor do carro.

Vivaldo José Breternitz (*)

Mais uma grande empresa expande seus negócios no mundo dos veículos elétricos: trata-se da LG, que no Brasil é conhecida principalmente por sua participação no mercado de equipamentos domésticos, como televisores, lavadoras e outros.

A LG está entrando no negócio de carregamento de baterias de veículos elétricos com a aquisição de uma empresa da área, a sul-coreana AppleMango; a ideia é produzir estações para carregamento dessas baterias.

A LG já vem atuando na área, desenvolvendo baterias, telas, sensores e outros componentes para carros elétricos. Recentemente, juntou forças com a Magna International para desenvolver motores elétricos, inversores e outros produtos conexos – a aquisição permitirá à LG ampliar seus negócios na área, criando sinergias com suas demais operações.



goceris_CANVA

Além da AppleMango, fundada em 2019, a LG trabalhará nesse negócio com outros parceiros, como a GS Energy, que opera estações de carregamento de veículos elétricos e o provedor de produtos da área de tecnologia da informação Neotek, objetivando fornecer a clientes soluções para carregamento de baterias a serem instaladas em re-

sidências, shopping centers, hotéis e prédios públicos.

A entrada desses gigantes no mercado deixa claro que os veículos elétricos são uma tendência irreversível.

(*) Vivaldo José Breternitz, Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas.

Vagas Abertas: Na contramão do mercado, startups têm oportunidades de emprego para diversas áreas

Demissões em massa marcam o cenário atual de diversas startups brasileiras. Segundo um levantamento do Layoffs Brasil, aconteceram mais de 1,6 mil demissões em 20 companhias de tecnologia nos últimos três meses. Em contrapartida, há startups que seguem em ritmo acelerado de crescimento e estão ampliando suas equipes, com oportunidades abertas em diversas áreas, salários e benefícios competitivos.

É o caso da startup mineira Guiavet, que acabou de receber um aporte da Astella, anunciou a abertura de várias oportunidades para acelerar o seu crescimento, entre elas: Inside Sales, Analista de Operações, Analista de Produto Digital, Analista de Qualidade (Tester) Pleno, Business Intelligence Analyst (Analista B.I.), Desenvolvedor Back-end Python Sênior, Desenvolvedor Back-end Python Pleno, Desenvolvedor Front-end React Sênior, Desenvolvedor Front-end React Pleno e Desenvolvedor Full Stack Senior. As contratações acontecem em formatos CLT e PJ, com opções de trabalho híbrido ou 100% remoto e a oferta de benefícios



como vale alimentação/refeição e auxílio home-office. Para se inscrever, acesse: <https://guiavet.talentlyft.com/>

Outra startup mineira que segue contratando é o Pelando, rede social de compras que mapeia e classifica as melhores promoções em lojas online. A empresa tem vagas para trabalho 100% remoto, nos seguintes cargos: Analista de Produto, Pessoa Estagiária de Comunicação

(Social Media), Pessoa Engenheira Back End Pleno e Pessoa Desenvolvedora Full Stack e oferece salário compatível com o mercado, contratação CLT, flexibilidade de horário, vale refeição, plano de saúde e odontológico com cobertura nacional, GymPass, plano de carreira, plano de desenvolvimento individual, incentivos e bonificações. Inscrições pelo link: <https://www.talentbrand.com.br/c/pelando>.

Além das mineiras, a fintech curitibana WePayOut, especializada em processamento de alto volume de pagamentos instantâneos e cross-border, também está crescendo e ampliando sua equipe. A empresa tem oportunidades abertas para os cargos de Head de Tecnologia, Compliance Officer, Analista de Atendimento ao Cliente e Analista de Qualidade. Todas as oportunidades são por meio da contratação CLT e no formato de trabalho híbrido, com benefícios como: plano de saúde, vale refeição, auxílio home office (flexível) e seguro de vida. Para obter mais informações e se candidatar, basta acessar o site: <https://app.pipefy.com/public/form/mXwzBu1q>.

News @TI

ricardosouza@netjen.com.br

Fintech educacional registra aumento de 1.428% na concessão de crédito para jovens

@ A Elleve, fintech de crédito estudantil e que fomenta e impulsiona carreiras pela educação de alto impacto, registrou um crescimento de 1.428% no total de alunos financiados no primeiro semestre de 2022 quando comparado com o mesmo período do ano passado. Em 2021, a fintech, fundada por André Dratovsky, investiu em 500 alunos nos seus primeiros seis meses de operação. Neste ano, até junho, já foram financiados mais de 10 mil. A Elleve estima liberar ainda este ano, mais de R\$ 100 milhões em crédito, alocados em cursos de alto impacto em carreiras, como design, ciência de dados, programação, experiência do usuário (UX), marketing, vendas, desenvolvimento de produtos, games, economia e negócios, finanças, saúde, mecânica industrial e gastronomia.

Sebrae Rio abre 104 vagas para Agentes de Inovação e Orientadores

@ O Sebrae Rio, em parceria com a Fapetec, lançou processo de seleção de bolsistas em quatro modalidades para atuação em todo o Estado do Rio de Janeiro. Ao todo, serão preenchidas 104 vagas diretas, sendo 94 para agentes locais de inovação e 10 vagas para orientadores. Para se candidatar, é necessário ter graduação completa, em qualquer curso superior e experiência profissional comprovada de, no mínimo, seis meses na profissão, sem contar estágios. Os bolsistas selecionados receberão ajuda de custo entre R\$ 5 mil e R\$ 6,5 mil, a depender do nível de escolaridade do candidato e/ou experiência comprovada de atuação nas áreas pretendidas. É importante que o candidato more ou queira morar na região do programa. As inscrições começam nesta segunda-feira, dia 27, e será encerrada no dia 12 de julho. Para concorrer, o candidato deve acessar o link: bit.ly/ALISebraeRio.

Plataforma de reclamações e denúncias sobre o uso indevido de dados pessoais

@ Desde que entrou em vigor no país, a Lei Geral de Proteção de Dados garante ao cidadão a segurança e confidencialidade de seus dados pessoais. Além da transparência sobre o tratamento de dados pessoais, garantido por meio de fácil acesso entre empresa e consumidor final. Este cenário motivou a seusdados - legaltech especializada na proteção de informações sobre clientes, parceiros

comerciais e colaboradores para as empresas - a desenvolver a plataforma "MeResponda!", que tem como objetivo conscientizar a sociedade sobre o valor do dado pessoal e garantir que o cidadão exerça seus direitos estabelecidos na LGPD. "A plataforma é um canal especializado para o consumidor exercer seus direitos, estabelecidos na LGPD, ao mesmo tempo que garante às empresas acesso ao cidadão para resolver suas queixas sobre o uso de dados, prestar informações e mitigar riscos financeiros decorrentes de indenizações e penalidades a que estão sujeitos", comenta Marcelo Fattori, CEO e fundador da seusdados (www.meresponda.com).

Siemens Xcelerator

@ A Siemens AG lançou uma plataforma de negócios digital aberta, o Siemens Xcelerator, para acelerar a transformação digital e a criação de valor para clientes de todos os tamanhos na indústria, edifícios, redes elétricas e mobilidade. A plataforma de negócios torna a transformação digital mais fácil, rápida e escalável. O Siemens Xcelerator inclui um portfólio de hardware, software e serviços digitais direcionados, habilitados para a internet das coisas (IoT) da Siemens e de terceiros certificados; um ecossistema de parceiros crescente, e um mercado em evolução para facilitar interações e transações entre clientes, parceiros e desenvolvedores. Roland Busch, presidente e CEO da Siemens AG, disse: "O Siemens Xcelerator tornará mais fácil do que nunca para as empresas navegarem pela transformação digital – mais rápido e em escala. Ao combinar os mundos real e digital na tecnologia de operação e de informação, capacitamos clientes e parceiros a aumentar a produtividade, a competitividade e ampliar inovações." (<https://www.siemens.com/global/en/products/xcelerator.html>).

Google lança nova edição de seu Guia de Privacidade para anunciantes

@ O Google lançou nesta terça-feira (28) a nova edição do Guia de Privacidade, que orienta marcas e agências sobre os passos necessários para que elas ajustem suas estratégias em vista de transformações significativas previstas para os próximos anos, incluindo o fim do suporte a cookies de terceiros no Chrome, programado para o final de 2023, e o desenvolvimento de soluções que vão operar sem identificadores entre aplicativos no Android, em um esforço anunciado em fevereiro de 2022. O guia já está disponível em g.co/guia-privacidade.

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL

Distrito - Guaianases Maurício Ronaldo Carvalho Novaes - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **ERIK DA SILVA GUEDES**, profissão: vendedor, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/02/1996, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Everaldo da Silva Guedes e de Ana Maria da Silva Guedes. A pretendente: **DAIANY ANSELMO CHAGAS**, profissão: vendedora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 21/03/1988, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Carlos Magno Chagas e de Elisete Anselmo Chagas.

O pretendente: **THIAGO ACCACIO DO AMARAL**, profissão: motorista de transporte escolar, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 27/02/1985, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Reinaldo Accacio do Amaral e de Ana Francisca da Silva Amaral. A pretendente: **TANDARA DE OLIVEIRA**, profissão: assistente administrativa, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 23/07/1988, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de José Carlos Silva de Oliveira e de Regina Lúcia do Nascimento Costa de Oliveira.

O pretendente: **HIGOR RIBEIRO DE SOUZA**, profissão: atleta, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 18/07/1998, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Daniel José de Souza e de Isabel Ribeiro de Souza. A pretendente: **GIULLIA LOPES COSTA**, profissão: estudante, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 30/09/2003, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Dário Israel da Silva Costa e de Soleane Lopes Costa.

O pretendente: **ANDERSON PEREIRA DA SILVA**, profissão: coletor, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 19/11/1987, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Valdir Roberto Pereira e de Risonete Ferreira da Silva. A pretendente: **PATRICIA RODRIGUES DA SILVA SANTOS**, profissão: do lar, estado civil: divorciada, naturalidade: Xique Xique, BA, data-nascimento: 13/04/1978, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Darci Rodrigues da Silva.

O pretendente: **GABRIEL OLIVEIRA DA SILVA**, profissão: orientador social, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 19/03/1997, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Antonio da Silva e de Juciara Oliveira de Souza. A pretendente: **ELIZABETH ALVES SANTANA**, profissão: escriturária administrativa, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 21/10/1993, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de José Augusto de Santana e de Doracil Alves Santana.

O pretendente: **MOISÉS DE SOUZA MARQUES**, profissão: pedreiro, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/03/1982, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Marlene de Souza Marques. A pretendente: **SHIRLEY LUZITANO DE ALMEIDA**, profissão: do lar, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 19/09/1987, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Edvane Luzitano de Almeida.

O pretendente: **GABRIEL ESTEVÃO REIS DOS SANTOS**, profissão: ajudante geral, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/09/1999, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Charlei Borges dos Santos e de Adriana Elites dos Reis Claudino dos Santos. A pretendente: **ISABELLY VITÓRIA SILVA ALVES**, profissão: atendente, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 04/10/2001, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Robson Felipe Alves e de Elisangela Silva Alves.

O pretendente: **AUGUSTO CESAR SANTOS**, profissão: feirante, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 21/05/1992, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Arnaldo Barbosa dos Santos e de EriI das Neves Santos. A pretendente: **EUNICE FIRMO DE ARAUJO**, profissão: consultora de seguros, estado civil: divorciada, naturalidade: Tauá, CE, data-nascimento: 26/04/1986, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Francisca Firmo de Araújo.

O pretendente: **MANOEL GOMES DE SOUSA**, profissão: aposentado, estado civil: viúvo, naturalidade: Ibirajuba, PE, data-nascimento: 23/12/1953, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Josefa Maria da Conceição. A pretendente: **ROSELENE RODRIGUES**, profissão: do lar, estado civil: divorciada, naturalidade: Canelinha, SC, data-nascimento: 28/07/1968, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Manoel José Rodrigues e de Maria Silva Rodrigues.

O pretendente: **REINALDO BARBOSA DA SILVA**, profissão: autônomo, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 14/05/1972, residente e domiciliado nesta Capital, SP, filho de Genesio Benedito da Silva e de Elisabeth Barboza da Silva. A pretendente: **DAYSE MARIA DE SOUZA CALABRIA**, profissão: auxiliar de serviços gerais, estado civil: divorciada, naturalidade: Recife, PE, data-nascimento: 28/05/1976, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Clovis de Souza Calabria e de Lenira Maria de Freitas.

O pretendente: **CHIEMEZUO VICTOR IGBOKWE**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: Nigéria, data-nascimento: 08/01/1991, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Lucky Igbokwe e de Victoria Igbokwe. A pretendente: **MARTHA CRISTINA DOS SANTOS**, profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: Taboão da Serra, SP, data-nascimento: 23/07/1989, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Alvinia Maria dos Santos.

O pretendente: **GABRIEL FERREIRA SILVA**, profissão: operador de caixa, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/07/1997, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Fabio Eduardo Silva e de Monica Ferreira de Moraes. A pretendente: **TALITA EVANGELISTA DE ARAUJO**, profissão: operadora de caixa, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/11/1999, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Manoel Marcondes de Araújo e de Erizete Evangelista do Nascimento.

O pretendente: **ANTONIO FRANCISCO ALVES DE OLIVEIRA**, profissão: pedreiro, estado civil: solteiro, naturalidade: Cratéis, CE, data-nascimento: 08/12/1982, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Francisco Alves Oliveira e de Maria Senhora de Oliveira. A pretendente: **RENATA FERREIRA DA COSTA**, profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: Novo Oriente, CE, data-nascimento: 20/12/1976, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Vicente Vinuto da Costa e de Antonia Ferreira Viana.

O pretendente: **SEBASTIÃO DE SOUZA GOES**, profissão: encarregado, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 29/05/1960, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Jose de Souza Goes e de Esmeralda Maria da Conceição. A pretendente: **CLEUZA SOARES DA SILVA**, profissão: diarista, estado civil: divorciada, naturalidade: Porteirainha, MG, data-nascimento: 17/11/1958, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de José Soares da Silva e de Ana Mendes dos Santos.

O pretendente: **IZUCHUKWU AUGUSTINE DIJI**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: Nigéria, data-nascimento: 16/08/1985, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Godwin Diji e de Anna Diji. A pretendente: **INAUÊ RAIZA ARAUJO AMANCIO**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 25/11/1999, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Fabio Del Rei Amancio e de Wilma Carla Araujo Rego.

O pretendente: **WALISON GINO DE SÁ**, profissão: soldador, estado civil: divorciado, naturalidade: Pombal, PB, data-nascimento: 27/01/1988, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Ardenou Dantas de Sá Filho e de Marileuza Araujo Gino de Sá. A pretendente: **SUZI FORMIGA DE LIMA**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: Santo André, SP, data-nascimento: 09/02/1993, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Francisco Vital de Lima e de Maria Lucimar Formiga de Lima.

O pretendente: **MATEUS PEREIRA LIMA**, profissão: auxiliar de atendimento, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 15/11/1997, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Jose Nildo Ferreira Lima e de Maria de Fátima Pereira Lima. A pretendente: **FLÁVIA BEATRIZ RIBEIRO SILVA**, profissão: operadora de monitoramento, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/02/1998, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de José Aécio da Costa Silva e de Patricia Ribeiro da Silva.

O pretendente: **JOSE FRANCISCO CAVALCANTE DA SILVA**, profissão: vendedor, estado civil: divorciado, naturalidade: Quintana, SP, data-nascimento: 22/09/1961, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Antonio Cavalcante da Silva e de Regina Sales da Silva. A pretendente: **MARLEIDE FRANCISCA DE LIMA**, profissão: manicure, estado civil: divorciada, naturalidade: Recife, PE, data-nascimento: 19/01/1968, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Arlindo Severino de Lima e de Marinete Francisca de Lima.

O pretendente: **JUSCELINO SILVA LIMA**, profissão: pedreiro, estado civil: solteiro, naturalidade: Riachão do Jacuipé, BA, data-nascimento: 19/07/1965, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Análio Ferreira Lima e de Maria do Carmo Silva Lima. A pretendente: **ANA PAULA DOMINGOS DA SILVA**, profissão: babá, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 17/03/1980, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Espedito Mendes da Silva e de Maria Eva Domingos.

O pretendente: **MATHEUS PEREIRA DA COSTA**, profissão: técnico de enfermagem, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 25/07/1999, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Milton Vaz da Costa e de Antonia Pereira de Almeida Irmã da Costa. A pretendente: **SOLANGE DE OLIVEIRA LOPES**, profissão: analista de RH, estado civil: solteira, naturalidade: Andaraí, BA, data-nascimento: 30/03/1994, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Elisete de Oliveira Lopes.

O pretendente: **CARLOS EDUARDO GONÇALVES DE OLIVEIRA JÚNIOR**, profissão: leiturista, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 06/10/1993, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Carlos Eduardo Gonçalves de Oliveira e de Andrea Ramos de Amorim. A pretendente: **PALOMA ALICIA BARBOSA FERREIRA**, profissão: leiturista, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 22/05/1995, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Rosângela Barbosa Ferreira.

O pretendente: **ISMAEL AUGUSTO DOS SANTOS**, profissão: músico, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 06/07/1998, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Elias Ferreira dos Santos e de Catia Augusto Ferreira dos Santos. A pretendente: **RAFAELA CINTRA DA SILVA CUNHA**, profissão: atendente, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 16/08/2001, residente e domiciliada nesta Capital, SP, filha de José Cintra da Silva e de Rizia Souza Cunha.

O pretendente: **CRISTIANO BARROSO**, profissão: pedreiro, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 23/05/1977, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Sebastião Barroso e de Deolinda Barroso. A pretendente: **CLAUDIA DE LIMA**, profissão: costureira, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 05/09/1979, residente e domiciliada em Ferraz de Vasconcelos, SP, filha de Aparecido de Lima e de Lourdes de Almeida Lima.

O pretendente: **KÁTIA APARECIDA LEMES RODRIGUES**, profissão: cozinheira, estado civil: divorciada, naturalidade: Mogi das Cruzes, SP, data-nascimento: 25/03/1976, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Claudio Rodrigues Leite e de Marisa Aparecida Rodrigues Leite. A pretendente: **ERIKA DOS SANTOS**, profissão: enfermeira, estado civil: divorciada, naturalidade: Guarulhos, SP, data-nascimento: 18/01/1983, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Enoch dos Santos e de Ivonete da Silva dos Santos.

O pretendente: **JOÃO BATISTA DE AZEVEDO**, profissão: aposentado, estado civil: divorciado, naturalidade: Mantenoópolis, ES, data-nascimento: 23/04/1953, residente e domiciliado em São Paulo, SP, filho de Sebastião Alves de Azevedo e de Francisca Joana de Lana. A pretendente: **DALVANIZE BEZERRA DA COSTA**, profissão: professora, estado civil: divorciada, naturalidade: Colonia Leopoldina, AL, data-nascimento: 15/12/1958, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de João Bezerra da Costa e de Virginia Maria da Costa.

O pretendente: **CRISTIAN JEFFERSON TERREZAO**, profissão: pedagogo, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/12/1986, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Gilmar Antonio Terrezao e de Maria Aparecida Teixeira Terrezao. A pretendente: **ZANAIDE FATIMA RIBEIRO DA SILVA**, profissão: assistente social, estado civil: solteira, naturalidade: Adolfo, SP, data-nascimento: 13/05/1970, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Deocleciano Ribeiro da Silva e de Ana Ferreira dos Santos Silva.

O pretendente: **VINICIUS CICERO DA SILVA**, profissão: auxiliar de corte solda, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 29/05/1998, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Cicero José da Silva e de Maria José Esperidião da Silva. A pretendente: **MARIA ADRIELY DA SILVA**, profissão: atendente, estado civil: solteira, naturalidade: Ribeirão, PE, data-nascimento: 29/03/2000, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Jose Elias da Silva e de Maria Alcione Francisco da Silva.

O pretendente: **CICERO BEZERRA NETO**, profissão: comerciante, estado civil: solteiro, naturalidade: Serra Talhada, PE, data-nascimento: 27/03/1979, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Carlos Francisco Gomes Bezerra e de Maria Helena Vieira da Silva Bezerra. A pretendente: **ADELIANE PEREIRA DA SILVA**, profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: Queimadas, PB, data-nascimento: 20/06/1986, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Severino do Ramo da Silva e de Cruzza Pereira da Silva.

O pretendente: **LUAN HENRIKY SOUZA VILA NOVA DOS SANTOS**, profissão: ajudante de expedição, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/08/2003, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Jurandy Vila Nova dos Santos e de Mireia Souza Edimar. A pretendente: **SARA DE SOUSA BISPO DOS SANTOS**, profissão: estudante, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 15/09/2005, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de José Raimundo Bispo dos Santos e de Mara Maria de Sousa Bispo dos Santos.

O pretendente: **JORGE ROBERTO FABRICIO**, profissão: moto boy, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 03/10/1981, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Geraldo Fabricio e de Alaide Maria dos Santos Fabricio. A pretendente: **DAIANE RIBEIRO CURVELO DA SILVA**, profissão: vendedora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 28/05/1993, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Paulo Curvelo da Silva e de Celia Ribeiro Pereira da Silva.

O pretendente: **MAURÍCIO RAMOS DA SILVA**, profissão: porteiro, estado civil: solteiro, naturalidade: Porto Calvo, AL, data-nascimento: 14/09/1964, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de José Váriato da Silva e de Antonia Ramos da Silva. A pretendente: **MARIA CIZINA DOS SANTOS**, profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: Exu, PE, data-nascimento: 19/04/1970, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Luiz Rodrigues dos Santos e de Elicira Deolinda da Conceição.

O pretendente: **LUIZ CARLOS CARDOSO ROCHA**, profissão: técnico de suporte, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 25/11/1990, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Carlos Luiz Silva da Rocha e de Maria Cardoso Neta. A pretendente: **VANESSA MARQUES PAULINO**, profissão: analista de processos jurídicos, estado civil: divorciada, naturalidade: Maceió, AL, data-nascimento: 09/01/1992, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Vanilton Paulino da Silva e de Josefa Marques Paulino.

O pretendente: **RODRIGO DE OLIVEIRA MARTINS**, profissão: técnico, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 13/01/1979, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Sebastião Batista Martins e de Elza Maria Martins. A pretendente: **BRUNA GOMES CORREIA PEREIRA**, profissão: analista contábil, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 18/01/1988, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Manoel Correia Pereira e de Maria Auxiliadora Gomes Pereira.

O pretendente: **RAFAEL RODRIGUES FELIPE DE OLIVEIRA**, profissão: controlador de acesso, estado civil: divorciado, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 01/01/1988, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Daniel de Oliveira e de Solange Rodrigues Felipe de Oliveira. A pretendente: **SUZANI FERREIRA DOS REIS**, profissão: do lar, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 30/08/1989, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Joel Soares dos Reis e de Sueli Ferreira dos Reis.

O pretendente: **CICERO FERREIRA DAMASCENO**, profissão: porteiro, estado civil: divorciado, naturalidade: Olho D'Água das Flores, AL, data-nascimento: 24/03/1967, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Uilson Ferreira Damasceno e de Maria Rosa da Conceição. A pretendente: **ROSANGELA DE MATOS BONFIM DE SOUZA**, profissão: ajudante geral, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 09/08/1964, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Antonio Bonfim de Souza e de Alice de Matos Bonfim de Souza.

O pretendente: **IREMAR REZENDE COSTA FILHO**, profissão: enfermeiro, estado civil: divorciado, naturalidade: Jataí, GO, data-nascimento: 26/09/1984, residente e domiciliado em Itaquaquecetuba, SP, filho de Iremar Rezende Costa e de Eila Pereira Dutra Costa. A pretendente: **KARYN CHRISTINE ATENCIO LOURENÇO DA SILVA**, profissão: enfermeira, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 26/04/1991, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Antonio Carlos da Silva e de Tedy Atencio Lourenço.

O pretendente: **DANIEL DA SILVA SOUZA**, profissão: auxiliar administrativo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 04/02/2001, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Paulo César de Souza e de Elisangela da Silva Souza. A pretendente: **RAFAELA VITORINO SIQUEIRA**, profissão: estudante, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/02/2001, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Claudemar Vitorino Siqueira e de Eliete Vitorino da Silva.

O pretendente: **DENILSON COSTA DOS SANTOS**, profissão: ajudante geral, estado civil: solteiro, naturalidade: Ibicaraí, BA, data-nascimento: 27/11/1998, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Gilson Caetano dos Santos e de Maria Aparecida Costa. A pretendente: **ANGELICA DE SOUZA LIRIO**, profissão: doméstica, estado civil: solteira, naturalidade: Itaju do Colônia, BA, data-nascimento: 27/02/1989, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Manoel Messias Gracino Lirio e de Maria José Dias de Souza.

O pretendente: **RENÉ DE ALVARENGA**, profissão: professor, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 21/09/1968, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Darcy de Alvarenga e de Ana Cruz de Alvarenga. A pretendente: **KELLY CRISTINA BARBOSA CURI**, profissão: autônoma, estado civil: divorciada, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 16/12/1979, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Paulo Pereira Curi e de Dalila Barbosa Curi.

O pretendente: **LUIZ FELLIPE JESUS FELIX**, profissão: gestor de TI, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/06/1994, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Luiz Mário Felix e de Adriana de Jesus. A pretendente: **ÂNGELA RENÉRIO GALELE**, profissão: autônoma, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 14/05/1996, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Cleiton Renério Galele e de Luciana Leite Pereira.

O pretendente: **GUILHERME DE MATTOS MONTEIRO**, profissão: autônomo, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 05/02/1996, residente e domiciliado nesta Capital, SP, filho de Givaldo da Silva Monteiro e de Maria Elenir de Mattos Monteiro. A pretendente: **KAROLAYNE APARECIDA RODRIGUES CORREA**, profissão: assistente de prospecção, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 17/04/1997, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Claudinei Lopes Correa e de Joceli Marques Rodrigues.

O pretendente: **JEFFERSON STRAMARO GUARATO**, profissão: ajudante geral, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 12/02/1986, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Jose Guarato e de Lourdes Stramaro Guarato. A pretendente: **MARCELA NORTE DA SILVA**, profissão: ajudante geral, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 08/06/1987, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Jose Bispo da Silva e de Benivinda Norte da Silva.

O pretendente: **DIEGO DE ARAUJO MELO**, profissão: analista de dados, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 07/06/1990, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Manuel Messias de Melo e de Francinete Ferreira de Araujo Melo. A pretendente: **DÉBORAH CAROLINE DA SILVA**, profissão: professora, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 10/04/1995, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Ademir Gilberto da Silva e de Juracy Aparecida da Silva.

O pretendente: **VINÍCIUS DIAS BARROS**, profissão: analista de sistemas, estado civil: solteiro, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 27/12/1966, residente e domiciliado nesta Capital, SP, filho de Edison Rodrigues de Barros e de Elizabeth Dias Braga. A pretendente: **JENNYFER SANTOS RODRIGUES LIMA**, profissão: analista de segurança da informação, estado civil: solteira, naturalidade: São Paulo, SP, data-nascimento: 02/02/1999, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de João Rodrigues Lima e de Miriam Dorcilene Rezende Santos.

O pretendente: **MAKENLOVE LOUIS**, profissão: geosseiro, estado civil: solteiro, naturalidade: Haiti, data-nascimento: 04/09/1994, residente e domiciliado neste Distrito, São Paulo, SP, filho de Philippe Louis e de Mercilia Petit Dort. A pretendente: **JESSIKA RENE**, profissão: cozinheira, estado civil: solteira, naturalidade: Haiti, data-nascimento: 16/09/1995, residente e domiciliada neste Distrito, São Paulo, SP, filha de Gerard Rene e de Esthelina Ocheluis.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local
Jornal Empresas & Negócios

A economia colaborativa e a transformação dos mercados

Fábio Kielberman (*)

As mudanças registradas a partir da pandemia fortaleceram movimentos que já vinham ganhando espaço globalmente

Como a digitalização e a criação de novos modelos de negócios, sobretudo aqueles baseados na chamada economia colaborativa, que caminha paralelamente ao avanço da tecnologia digital, e estão ancorados nela. Também chamada de economia compartilhada ou em rede, a economia colaborativa baseia-se na troca e compartilhamento de ativos, serviços e recursos, promovendo o acesso a eles por meio da tecnologia, e gerando prosperidade, inclusive por proporcionar economias significativas de custos.

Trata-se de uma grande mudança de paradigma e de cultura sobre a forma de fazer as coisas e realizar negócios. Segundo um estudo publicado pela consultoria PwC, a economia colaborativa já movimentava cerca de US\$ 15 bilhões ao ano, e a previsão é alcançar a cifra de US\$ 335 bilhões até 2025. Empresas como o Airbnb e o Uber são os exemplos mais conhecidos e bem-sucedidos, mas o modelo de compartilhamento vem se disseminando pelas áreas mais diversas.

Presente nos espaços de coworking, nos aplicativos de roupas usadas ou de bicicletas, a economia colaborativa alcançou o mercado de leilões, um segmento que movimentava cerca de R\$ 100 bilhões ao ano, com a venda de bens diversos, como veículos, imóveis, máquinas e equipamentos e até objetos de arte, e que migrou, de forma acelerada, para o formato online.

O conceito mesmo de leilão, como modelo que permite extrair um valor maior de ativos que, de outra forma, seriam negociados em condições de menor preço ou de menor demanda, tem relação com o da economia colaborativa, pois o princípio desta é facilitar a oferta de ativos entre duas ou mais partes. E sob esse aspecto, o leilão online vem se comprovando extremamente eficaz.

Uma grande mudança registrada neste segmento, contudo, não se refere apenas às negociações dos bens pela internet, mas sim à possibilidade de se contar com uma rede colaborativa de leiloeiros que atuam nos leilões, conforme já estamos proporcionando aos leiloeiros operarem no mercado brasileiro. Nesta modalidade, o leiloeiro com espírito originador continua desempenhando um papel fundamental na captação dos bens e no atendimento ao dono do ativo ou do bem a ser vendido. Mas entra em cena o trabalho de outros leiloeiros, mais expertos na venda em si e, em uma ação conjunta de oferecer esses bens a um número muito maior de potenciais interessados, e proporcionar um atendimento diferenciado aos compradores.

Ao trabalhar de forma coordenada, ampliam-se as chances de realização de negócios - pois cada um movimenta, respectivamente, a sua rede de clientes e de potenciais compradores -, e se potencializam os arremates por valores mais altos, à medida que mais interessados participam.

A premissa da operação em rede é a de que a não exclusividade do leilão aumenta as chances do bem ser arrematado, por um valor mais alto e a um custo operacional menor. Em contrapartida, os leiloeiros envolvidos na transação compartilham dos ganhos auferidos em função do papel desempenhado, de originação de produtos ou venda. Os benefícios, portanto, de se utilizar um modelo colaborativo são inúmeros.

Contudo, da mesma forma como o pensamento que prioriza o lucro exclusivo, busca reduzir a concorrência e garantir que apenas um player terá o benefício de realizar um determinado negócio, ainda há muita resistência à mudança na forma de realizar os negócios para esse modelo compartilhado. Trata-se de uma questão cultural, e mudar a chave para uma nova cultura é um desafio, tanto no mercado de leilões quanto em outros segmentos.

Não tenho dúvida de que essas mudanças seguirão acontecendo, e ganhando espaço, à medida que esses formatos comprovem seus resultados e seu impacto no crescimento não apenas de cada negócio individualmente, mas de toda a economia. Resta apenas o desafio de se difundir com paciência essa nova forma de pensar e de fazer as coisas, mais sustentável, mais próspera e colaborativa.

(*) - É CEO da Bomvalor S.A. (<https://bomvalor.com.br/>).

Empresas
& Negócios



www.netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

TEL: 3043-4171



Seis passos para a organização financeira da sua empresa

A organização financeira da sua empresa é chave para o crescimento e manutenção do seu negócio. Ter um bom controle sobre as finanças é essencial para obter lucro e investir em melhorias, como a renovação da frota. Além disso, evita desequilíbrios e desperdícios

“Algumas atitudes básicas podem levar a uma administração financeira eficiente e organizada”, explica o assessor contábil e CEO da Sapri Consultoria, Claudio Lasso.

Para ajudar nessa tarefa, o especialista montou um guia com seis dicas para os empreendedores. Confira:

1) Faça um planejamento financeiro

O primeiro passo é colocar no papel todos os gastos e rendimentos da sua empresa. É necessário definir um orçamento anual e começar a cortar gastos desnecessários. Possuir reservas e economias, não deixar pequenas despesas em segundo plano. E, sobretudo, conhecer bem seus prazos. É importante fazer um acompanhamento recorrente desse planejamento e, havendo necessidade, fazer ajustes para

manter a saúde financeira da sua empresa.

2) Não misture contas pessoais e empresariais - Não misturar contas pessoais e empresariais vale para todos os empresários, independente da sua área de atuação. Muito comum em pequenas empresas e empresas familiares, esse erro pode criar uma co-dependência entre as duas áreas. Além de ajudar no crescimento de todas as partes envolvidas, separar as contas ajuda na transparência financeira da empresa.

3) Mantenha o fluxo de caixa positivo

O contador fala da importância de uma boa administração do capital de giro, que deve ser planejado para seis meses de operação. Saiba administrar seu capital de giro. Analisar o fluxo



Algumas atitudes básicas podem levar a uma administração financeira eficiente e organizada.

de caixa e prever um crescimento ao longo do tempo é essencial para antecipar e lidar com problemas futuros. Se possível, planeje um fluxo de caixa suficiente para 6 meses de operação, no mínimo. Além de útil durante períodos de sazonalidade, será importante para momentos de crise, como a vivida durante a pandemia

do Coronavírus.

4) Tenha um bom sistema de gestão

É importante otimizar a parte operacional do seu negócio, de acordo com o assessor contábil. Além da gestão de fornecedores e de pessoal, a gestão de rotas e cargas também necessita de atenção. As soluções tecnológicas podem ajudar nessa etapa da gestão. Gerando mais

segurança de que motorista, caminhão e carga chegarão ao seu destino sem grandes problemas, com o menor custo necessário para sua operação.

5) Tome cuidado com limites de crédito e dívidas

É comum a utilização de empréstimos e financiamentos na gestão de empresas de transporte. Os gastos para renovação de frota, por exemplo, são muito altos. É muito importante estar atento às dívidas junto às instituições financeiras e de tributos. Juros e multas podem ser um problema se houver atrasos na quitação das dívidas.

O ideal é planejar com antecedência seus investimentos de expansão, e buscar instituições financeiras que te proporcionem crédito a baixos juros e

condições flexíveis. Buscando potencializar o setor logístico cada vez mais, nós contamos com uma linha especial de Crédito PJ para ajudar a sua empresa a cumprir os desafios do dia a dia, seja com vale-pedágio obrigatório, combustível ou até mesmo as despesas do dia a dia.

6) Busque apoio especializado

Ter uma boa assessoria contábil é de suma importância para a organização financeira da sua empresa. Além de entender a legislação tributária e manter a empresa dentro dos parâmetros legais, o profissional adequado fará a melhor organização das contas. Assim, mantendo em dia a saúde do seu negócio. - Fonte e outras observações, acesse: (www.sapriconsultoria.com.br).

EMPREENDEDORES
COMPULSIVOS

#tenhacicatrizes

Virei líder, e agora, por onde começar?

Renato Martinelli (*)

Avontade de virar líder pode ser muito grande, mas quando você alcança essa primeira posição de gestão, irá perceber que o cenário é diferente do que você imaginou e que essa experiência vai ser marcante, para o restante da sua carreira.

Quando fui estagiário, confesso que achava relativamente fácil o trabalho dos gestores na época (bota ingenuidade nisso). Olhava para alguns gerentes e pensava que era tranquilo ser chefe, pois só via alguns desses gestores raramente, ficam mais em reuniões do que na área, e do pouco tempo que estavam presencialmente em suas mesas, conversam um pouco com a equipe, entravam no notebook da empresa e respondiam e-mails e faziam aprovações no sistema, depois seguiam para outro compromisso ou para uma viagem a trabalho. Uau, que status, que luxo. Viajar com tudo pago pela empresa, com celular, notebook e até carro. Trabalhando pouco e ganhando muito. E quem rala aqui sou eu! Essa história é familiar, já pensou em algo assim? Eu já, até que veio um choque de realidade, virei gestor anos depois.

Depois de pouco tempo na nova função, me dei conta que as mudanças no meu jeito de trabalhar precisavam acontecer, o que gerou muita insegurança no começo, para mim e sinto que para a equipe também. Claro que no início é necessário um processo de adaptação, como se fosse possível fazer um onboarding para a nova função. Essa prática é adotada atualmente por algumas organizações, do nível gerencial e acima, para que nos três primeiros meses, o(a) profissional dedique-se a entender os novos desafios, conhecer as pessoas e os processos, além de conhecer suas metas e estabelecer um plano de trabalho com o time para atingir os objetivos. No caso, bem diferente disso, foi "parabéns, sucesso, agora se vira".

A história com viés de vítima termina aqui. Esse artigo não deve servir como muro de lamentações. Quero compartilhar os aprendizados dessa experiência e dez recomendações para novos líderes, fruto de muito estudo, pesquisa, treinamentos e conversas com profissionais que estão nesse momento de carreira.

1- Conheça as pessoas do seu time. Quem elas são, o que pensam, quais são seus valores pessoais e inegociáveis, sua visão de mundo, seus fatores de motivação e sua relação com o trabalho. Sua principal meta é fazer bem a gestão de pessoas, então priorize seu time na construção de uma relação de confiança e alinhe expectativas.

2- Mude o seu jeito de trabalhar, seja um líder e não um ex-funcionário. Na maioria dos casos (seria o seu também?), profissionais são promovidos pelo domínio técnico na função e pelas entregas de qualidade que fizeram du-

rante um determinado tempo. Ou seja, bem mão na massa mesmo. Só que o seu trabalho como líder mudou, não faz sentido continuar com o mesmo foco operacional se a entrega esperada para o seu cargo é outra. Além de você passar a ser um recurso muito caro para fazer o mesmo trabalho, a exigência agora é outra, construir o resultado com o time. Reduza a execução, trabalhe a delegação.

3- Entenda como o time atual consegue alcançar os objetivos desejados. É importante conhecer o nível de habilidade de cada membro da equipe e do time como um todo. Assim, ao analisar os desafios, considere se as pessoas têm competências minimamente suficientes para atuar com um projeto especial, ou trabalhar para atingir uma meta desafiadora. Nem todos estarão no mesmo nível, e individualizar as metas e o monitoramento do trabalho é uma forma de ser o líder que cada indivíduo precisa para evoluir, crescer e entregar as metas, com os aprendizados necessários durante a jornada. E se precisar fazer mudanças na equipe, promova os reconhecimentos, os acompanhamentos e os desligamentos necessários.

4- Compreenda o negócio e como sua equipe contribuem para o todo. Se tem uma coisa que pode acontecer é ficar focado na sua área (exemplos: Finanças, Marketing, Logística, etc) e fazer a gestão de silos. Em outras palavras, você cuida da sua equipe e dos seus processos, como se fosse uma empresa à parte, sem se conectar com as demais áreas e pessoas. Entenda qual é o business da organização, como sua área e processos contribuem para os objetivos estratégicos e atue considerando a interdependência entre as áreas.

5- Saiba que mudanças constantes fazem parte do cenário. Impacto do mercado nos negócios, concorrentes crescendo, cenário político com adversidades, mudança de humor dos acionistas, redução de prazos, mudanças de prioridades. Sem contar mudanças na própria equipe, gente que sai, gente que chega, pessoas que vem de outra empresa, pessoas que são promovidas internamente, gente que vai para a concorrência. A lista não termina aqui, mas já dá pra imaginar que você como líder, ainda mais na primeira experiência, terá pouca interferência nos fatores de mudança e terá que se adaptar (e conduzir seu time) para os novos contextos que se apresentam. Pare de desperdiçar tempo reclamando das mudanças constantes e use o tempo para entender como se adaptar (e rápido).

6- Aprenda a fazer gestão com recursos limitados. Orçamento que não permite fazer todas as iniciativas e projetos. Equipe enxuta, falta gente para cuidar das prioridades do dia a dia e do futuro que precisa ser construído. Prazo de tempo curto para realizar as entregas, com pouco tempo para planejar e executar. Fazer mais com menos é o mantra corporativo. E é nesse contexto que você precisa fazer a mágica

acontecer. Afinal, com uma equipe grande e adequada, com orçamento mais que suficiente e bom prazo de tempo para fazer tudo e mais um pouco, o desafio é bem menor e muitos poderiam fazer esse trabalho. O tamanho do desafio (pouca verba, equipe enxuta e prazos apertados) é proporcional a sua capacidade de fazer do limão uma limonada, e também uma caipirinha, uma torta de limão e ainda sobrar limão.

7- Administre conflitos como parte da sua agenda. Desalinhamento de expectativas, opiniões divergentes, interesses conflitantes, prazos que não são factíveis, disputa de ego e poder. São muitos os motivos que geram conflitos nas equipes. Há situações em que o pior a fazer é não fazer nada. Evitar o conflito e não tomar decisões pode ser péssimo. Entenda o contexto, ouça as partes envolvidas, avalie os interesses do cenário e faça algo a respeito. Tem momentos que temos que entrar, tomar decisões impopulares e não conseguiremos agradar todo mundo (e tá tudo bem). Tem horas que é importante acolher, ouvir mais, coletar informações e percepções, de decidir junto com a equipe. Não tem uma receita de bolo única, mas existem caminhos para isso. Além da experiência concreta, ler e estudar sobre gestão de conflitos deve ser uma prioridade, vai por mim.

8- Adapte sua comunicação para cada membro do time. Se as pessoas são diferentes, não faz sentido se comunicar de forma igual com todo mundo do time. Alguns são mais diretos no assunto, outros gostam do detalhe, para alguns precisa do desenho para entender e assim por diante. Saiba que comunicação não é só o que você fala, mas o que o outro entende. Por isso, é fundamental ajustar a sua comunicação para que o outro te compreenda melhor e vocês estejam mais alinhados para os próximos passos (atividades a serem entregues, participação em reuniões e projetos, ações de desenvolvimento, etc). E antes disso tudo, ouça mais, pratique a escuta ativa. Além de coletar informações, você pode identificar sentimentos e emoções na fala. Sua conexão será muito melhor.

9- Cuide do seu tempo e priorize o que é importante. Não faltarão convites para participar de reuniões (algumas desnecessárias), para responder e-mails (muitos deles que você nem precisaria ter recebido) e para conversas informais (aquele café que era para ser rápido e toma um tempo da sua preciosa agenda). Agora te pergunto, onde está o tempo para acompanhar as pessoas de perto do seu time? E para entender melhor os objetivos estratégicos da companhia e negócio da empresa, para conectar com as iniciativas da sua área e a interdependência que existe com os demais departamentos? E o tempo que você deve investir para desenvolver as pessoas do seu time? Percebe que só com essas três questões, já deu para perceber que não é possível manter a mesma rotina de execução e querer ser líder? Estabeleça critérios claros para definir o que é prioridade e, a partir disso,



Renato Martinelli

organize o gerenciamento da rotina da equipe, reuniões que deve participar, e-mails que devem ser respondidos e de quais conversas participar.

10- O seu exemplo fala mais alto do que suas palavras. Tudo o que você faz ou deixa de fazer comunica alguma coisa para alguém. Aquela resposta mais grosseira, o gesto cordial com a pessoa, a interrupção que você fez no meio da reunião, o reconhecimento que você compartilhou para a pessoa do time na frente de todos. Um dos pontos mais críticos que ainda percebo com frequência é a incoerência entre o que é dito e o que é feito. Não seja mais um líder hipócrita e incoerente, o mundo empresarial é repleto deles e não precisamos de mais um assim. Cuide de suas palavras, ações e movimentos. Sempre tem alguém vendo você, mesmo que seja fora da empresa.

A relação de recomendações poderia ser mais ampla, mas essas dez recomendações sendo seguidas podem evitar vários problemas e ajudar a construir uma relação muito positiva entre você como líder e seu time. Agora, imagine que se eu tivesse a possibilidade de perguntar à sua equipe que exemplo de líder essas pessoas se inspiram e todos falassem o seu nome, como seria isso para você? Se considerarmos que durante nossa trajetória profissional, teremos mais chefes do que líderes, estar naquele seletivo grupo de referências é fruto de muito trabalho nos bastidores. Mas afinal, não queremos ser esse tipo de líder? Bom trabalho e muitos aprendizados nessa jornada de liderança.

(*) É membro dos Empreendedores Compulsivos, Trainer de Comunicação, Propósito e Performance, e tem como foco ajudar pessoas a desenvolverem competências de comunicação para potencializar engajamento e resultados com equipes e clientes. Possui mais de 20 anos de carreira, agrega experiências e conhecimentos em empresas nos setores de Agronegócio, Automotobilístico, Alimentos e Bebidas, Comércio, Construção, Farmacêutico e Químico, Financeiro e Seguros, Papel e Celulose, TI e Telecom, Varejo. É especialista em temas relacionados à Comunicação, Liderança, Gestão de Equipes de Alto Desempenho e Gestão de Conflitos, Vendas, Negociação e Articulação de Soluções.