

# Infraestrutura de recarga para veículos elétricos gera desafios e oportunidades

A infraestrutura de recarga para veículos elétricos no Brasil está em expansão acelerada, acompanhando o crescimento da frota eletrificada

No primeiro semestre de 2024, foram emplacados 79.304 veículos leves eletrificados no país, representando um aumento significativo de 146% em comparação ao mesmo período de 2023, segundo a Associação Brasileira de Veículos Elétricos (ABVE).

Esse avanço reflete a crescente aceitação dos veículos elétricos no mercado brasileiro, que já conta com aproximadamente 300 mil veículos eletrificados em circulação. Com o aumento da frota elétrica, surge também a necessidade de uma infraestrutura adequada de recarga. Até julho de 2024, o Brasil registrou cerca de 8.800 pontos públicos ou semipúblicos de recarga, número que praticamente dobrou em relação aos 4.300 registrados em dezembro de 2023.

A ABVE prevê ainda um crescimento de 50% na quantidade de estações de recarga até o final do ano, com uma tendência de expansão de carregadores rápidos, que podem recarregar um veículo em cerca de 40 minutos.



"A infraestrutura de recarga no Brasil está em um ponto crucial de crescimento. Estamos vendo investimentos significativos em novos pontos de recarga, especialmente aqueles de alta capacidade, que podem recarregar veículos rapidamente. Essa expansão é fundamental para aumentar a confiança dos consumidores na mobilidade elétrica.", destaca, Evandro Mendes, CEO da Eletricus.

No entanto, a distribuição dessas estações ainda é desigual. As regiões Sul e Sudeste concentram a maior parte dos pontos de recarga, enquanto o Norte e

Nordeste ainda apresentam uma cobertura insuficiente, o que representa um desafio adicional para a expansão do mercado de veículos elétricos no país.

"Embora estejamos vendo um crescimento expressivo nas regiões mais desenvolvidas, é essencial que o investimento em infraestrutura se expanda de maneira mais equitativa pelo Brasil, para que todos os consumidores tenham acesso a essa nova forma de mobilidade", afirma Evandro.

Essa expansão representa uma oportunidade significativa para os postos de combustíveis que decidirem

se adaptar a essa nova realidade. Além de diversificar seus serviços, oferecendo pontos de recarga como um atrativo para novos clientes, os postos podem se beneficiar do crescente mercado de veículos elétricos, que exige uma infraestrutura de suporte cada vez mais abrangente e eficiente.

"Aqueles que souberem aproveitar as oportunidades que a eletrificação dos veículos oferece estarão posicionados como líderes em um mercado em transformação. O futuro do setor passa pela capacidade de adaptação e inovação dos postos de combustíveis", conclui Evandro.

A evolução da infraestrutura de recarga é um fator chave para o desenvolvimento sustentável do setor de veículos elétricos no Brasil. Com a previsão de crescimento contínuo das vendas e do número de pontos de recarga, o país está em um caminho promissor para consolidar a eletromobilidade como uma parte essencial de sua matriz de transporte. - Fonte e mais informações: (https://eletricus.com.br/).

## Quantas vendas sua indústria deixou de fazer este ano?

Alexandre Ieker (\*)

O dia a dia comercial das grandes indústrias é desafiador

São muitas métricas e expectativas internas a serem cumpridas, especialmente em um cenário como o atual, no qual o déficit da balança da indústria de transformação alcançou os US\$ 28,4 bilhões, o mais alto da última década para o período em dólares, segundo dados do Iedi (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial).

Com o mercado buscando formas de alcançar a retomada, alguns questionamentos se fazem presentes: quantas vezes não atingimos o potencial total de venda para um cliente com o mix correto por não conseguirmos aumentar o limite de crédito ou alongar o prazo de pagamento?

Quantas vezes não aumentamos a base de clientes atendida, em especial entre os pequenos varejos, por não conseguirmos aprovar internamente um limite de crédito para que os novos clientes comprem a prazo? Tudo isso sem falar na perda para a concorrência. Esta é a realidade em muitas indústrias, cenário que gera frustração e metas não batidas.

O limite de crédito e o prazo de pagamento podem ser um potencializador ou um obstáculo para a força de vendas ter a oportunidade de aplicar estratégias de cross sell, up sell e mix correto de produtos. Adicionalmente, é uma oportunidade de gerar maior eficiência logística com aumento do drop size, visto que o pedido e a entrega ficam maximizados pelo real potencial e necessidade do varejo. Esta combinação virtuosa melhora significativamente a rentabilidade do negócio.

Outro impacto negativo quando o limite e prazo são insuficientes e restritos, é a dificuldade para desenvolver novos canais e expandir áreas geográficas, visto que a concessão de limite e prazo de pagamento para novos mercados é sempre mais desafiadora. Momentos de sazonalidade também geram gargalos comerciais, pois muitas vezes os limites oferecidos

não comportam a necessidade excepcional do aumento de volume.

Percebemos que o inadequado poder de compra a prazo dos clientes pode ser um grande entrave para maximizar as estratégias, metas e oportunidades comerciais das indústrias. E como se livrar dessa amarra e focar apenas nas vendas e estratégias comerciais rentáveis? Buscar parceiros de mercado que potencializam a concessão e assumam o risco das vendas a prazo, é uma forma muito eficiente.

Com isso, as vendas são contabilizadas como "off balance" na origem do faturamento e não impactam o capital próprio e o DSO (days sales outstanding ou dias de vendas pendentes). Ou seja, na prática, melhoram significativamente os KPIs financeiros do negócio. A indústria vende a prazo e recebe à vista, sem risco de regresso, sem perda, o que gera um fluxo de caixa positivo, reduzindo a necessidade de capital de giro.

Esta otimização financeira é um benefício muito importante para a indústria, mas o principal benefício é a real capacidade de executar as estratégias comerciais e aproveitar todas as oportunidades de negócios que garantam o atingimento pleno dos objetivos de vendas e do aumento da rentabilidade, visto que não existirá mais o inconveniente entrave do limite de crédito e dos prazos de pagamentos, insuficientes, para os clientes, que também conseguirão ter melhor fluxo de caixa nos seus negócios, por terem mais limite e prazo de pagamento junto à indústria.

Com os limites de crédito e prazos de pagamento dos clientes adequados e atendendo todo o potencial comercial, a força de vendas pode colocar o mix correto, realizar cross sell e up sell de produtos, aumentar a numérica, refletindo diretamente na rentabilidade do negócio. É como eliminar a "camisa de força" que atravança as ações comerciais, eliminando as restrições internas e destravando a força comercial para extrair o potencial máximo de cada cliente.

(\*) - É Diretor de Operações, Produtos e Marketing da Trademaster (https://trademaster.com.br).

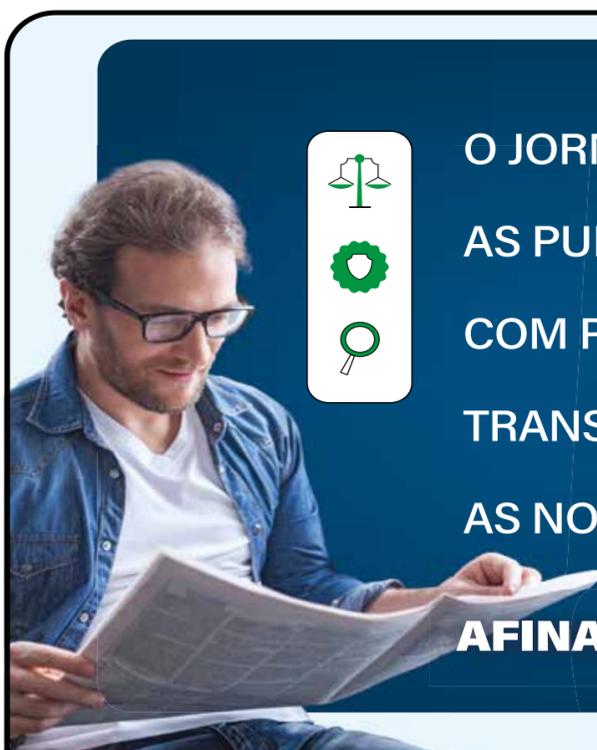
## Empresas ampliam busca por profissionais com habilidades em tecnologia nos setores administrativos

Em um cenário de crescente transformação digital, aumenta a demanda por profissionais que possuem habilidades em tecnologia nas áreas de backoffice, os setores administrativos das companhias. Contabilidade, finanças, compras e fiscal são algumas das áreas que demandam cada vez mais profissionais com aptidão para lidar com novas ferramentas. Este movimento reflete uma mudança significativa nas competências exigidas e na forma como as empresas abordam a otimização de processos. A crescente procura é percebida, desde o último semestre de 2023, pelos profissionais de recrutamento e seleção da Assigna, empresa do Talenses Group, voltada ao recrutamento de profissionais terceiros

e temporários. Historicamente, áreas como compras, por exemplo, eram dominadas por habilidades de negociação e gerenciamento de fornecedores. No entanto, com a evolução tecnológica, as exigências foram ampliadas para incluir um profundo entendimento da automação e da otimização de processos. As empresas estão em busca de candidatos que não apenas conheçam ferramentas básicas como o pacote Office, mas que também possam integrar soluções tecnológicas para melhorar a eficiência e a produtividade.

O acesso facilitado a recursos educacionais online e de automação, incluindo vastas plataformas de cursos remotos

e ferramentas de Inteligência Artificial, tem sido fundamental para essa mudança. Profissionais de todas as áreas estão aproveitando essas oportunidades para se atualizarem e se adaptarem às novas exigências do mercado, promovendo um movimento de autoaperfeiçoamento contínuo. "A tecnologia é vista como um fator decisivo para otimizar operações e alcançar melhores resultados. Em um ambiente onde as empresas precisam 'fazer mais com menos', os gestores estão cada vez mais cientes da necessidade de integrar a tecnologia em suas operações diárias", analisa Caroline Cadorin, diretora da Assigna.





**O JORNAL CERTIFICA**

**AS PUBLICAÇÕES LEGAIS**

**COM PONTUALIDADE E**

**TRANSPARÊNCIA, CUMPRINDO**

**AS NORMAS JURÍDICAS.**

**AFINAL, O JORNAL É LEGAL.**

ZU



Fórum da Autorregulação do Mercado Publicitário



ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNAIS



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS AGENCIAS E VEÍCULOS ESPECIALIZADOS EM PUBLICIDADE LEGAL



JORNAIS DO INTERIOR

### Berkley International do Brasil Seguros S.A.

CNPJ nº 07.021.544/0001-89 - NIRE 35.300.328.931  
**Ata da Reunião do Conselho de Administração realizada em 28 de março de 2024**  
 Aos 28/03/2024, às 10 h, na sede, com a presença da totalidade. Mesa: Sr. Leandro Ezequiel Garcia Okita, Presidente da Mesa; e Sr. Frank Bozic Junior, Secretário. **Deliberações Unânimemente:** (a) aprovou a reeleição do Sr. Edson Morikazu Toguchi, identidade nº 25.503.794-6 SSP/SP e CPF nº 148.700.858-95, para Diretor Presidente da Companhia, com mandato que estender-se-á até 31/03/2025; (b) aprovou a reeleição de Leandro Ezequiel Garcia Okita, R.N.E. nº G142.730-G CGPI/DIREX/DPF e CPF nº 237.985.938-84, para Diretor Vice Presidente Executivo da Companhia, com mandato que estender-se-á até 31/03/2025; (c) aprovou a reeleição do Sr. Franz Bozic Junior, R.G. nº 18.466.366-0 SSP/SP e CPF nº 156.100.328-06, para Diretor da Companhia, com mandato que estender-se-á até 31/03/2025; (d) aprovou a reeleição do Sr. Fabiano Rodrigo Mariscal Rossetto, R.G. nº 25.038.005 SSP/SP, CPF nº 260.095.118-01, para Diretor Estatutário da Companhia, com mandato que estender-se-á até 31/03/2025; (e) consignou que a Diretoria Executiva da Companhia fica assim composta: Diretor Presidente: Edson Morikazu Toguchi; Diretor Vice-Presidente Executivo: Sr. Leandro Ezequiel Garcia Okita; e Diretor: Sr. Frank Bozic Junior; e Diretor: Sr. Fabiano Rodrigo Mariscal Rossetto; (f) ratificou a indicação do Sr. Edson Morikazu Toguchi, Diretor Presidente da Companhia, como responsável pelo cumprimento do disposto na Lei nº 9.613/1998 (alterada pela Lei nº 12.683/2012); responsável pelo cumprimento da Circular SUSEP nº 612/2020 e das demais regulamentações complementares aplicáveis; e responsável pelos controles internos da Companhia, nos termos da Resolução CNSP nº 416/2021; (g) ratificou a indicação do Sr. Leandro Ezequiel Garcia Okita, Diretor Vice-Presidente Executivo da Companhia, como responsável pelas relações com a SUSEP, nos termos do artigo 1º, I, da Circular SUSEP nº 234/2003; responsável administrativo-financeiro, conforme previsto no artigo 1º, III, da Circular SUSEP nº 234/2003; e responsável pelo acompanhamento, supervisão e cumprimento das normas e procedimentos de contabilidade e auditoria independente previstos na regulamentação em vigor, conforme o disposto na Resolução CNSP nº 432/2021; (h) ratificou a indicação do Sr. Frank Bozic Junior, Diretor Estatutário da Companhia com responsável pela contratação e supervisão de representantes de seguro e dos serviços por esses prestados, nos termos da Resolução CNSP nº 431/2021; responsável pelo registro das operações de seguros, previdência complementar aberta, capitalização e resseguros, nos termos do art. 13 da Resolução CNSP nº 383/2020 ("SRCO"); (i) ratificou a indicação do Sr. Fabiano Rodrigo Mariscal Rossetto, Diretor Estatutário da Companhia, como responsável técnico, nos termos da Resolução CNSP nº 432/2021, e do artigo 1º, II, da Circular SUSEP nº 234/2003; responsável pelo cumprimento das obrigações da Resolução CNSP nº 143/2005; e responsável pela política institucional de conduta, nos termos do art. 12 da Resolução CNSP nº 382/2020. Nada mais. Íntegra da Ata se encontra disponível no site: www.jornalempresanegocios.com.br/lucesp nº 265.523/24-2 em 15/07/2024. Maria Cristina Frei - Secretária Geral.

Empresas & Negócios

Publicidade Legal