



EFICIÊNCIA

COMO EVITAR RUPTURAS DE ESTOQUE: DOR QUE CUSTA BILHÕES ÀS INDÚSTRIAS

►► Leia na página 8

Era one-stop-shop: compra B2B e venda mais eficiente e competitiva

Em 2023, o faturamento do e-commerce no Brasil atingiu R\$185,7 bilhões, conforme dados da Abcomm.

Além disso, o setor registrou 395 milhões de pedidos e 87,8 milhões de consumidores virtuais. No cenário atual do país, onde a digitalização avança a passos largos, os pequenos comércios microempreendedores enfrentam desafios na busca por eficiência e competitividade.

Um dos principais obstáculos enfrentados é a compra de produtos para abastecimento dos comércios, a aquisição de variedades que atendam às demandas específicas dos negócios como, por exemplo, os pequenos supermercados, lojas de conveniência que teoricamente necessitam de um portfólio diversificado.

Nesse contexto, é fundamental a criação de uma plataforma digital de comercialização de produtos que facilite a vida do comerciante mais próximo de um modelo onde ele encontre todos (ou pelo menos a maioria) os produtos que comercializa. O conceito por trás deste modelo é o de one-stop-shop digital, que disponibiliza uma ampla gama de produtos e serviços.

Grandes indústrias de alimentos, bebidas e produtos para higiene, já vêm disponibilizando em um único portal uma ampla variedade, atendendo tanto negócios físicos quanto online. Nesse ambiente, o microempreendedor encontra tudo o que precisa para abastecer o estoque do seu negócio. Essa ideia além de ser ambiciosa é uma realidade transformadora que pode – e vai – revolucionar a gestão dos negócios.

Para construir esse ecossistema, o primeiro passo é estabelecer parcerias com uma variedade de distribuidores de produtos de consumo e oferecer realmente o que o comerciante precisa para o abastecimento do negócio. Além disso, também



é necessário considerar ter diversidade de marcas (inclusive as que são concorrentes do dono do portal) nas diferentes categorias que serão comercializadas e é nesse ponto que deve haver uma mudança significativa na cultura.

O portal só será realmente utilizado em grande escala se houver a participação de todas as marcas necessárias para o abastecimento. É fundamental também incluir não apenas grandes marcas, mas também produtores locais, assegurando uma gama diversificada de opções que atendam a diferentes faixas de preço e preferências dos consumidores.

A construção de todo esse ecossistema para estabelecer parcerias com distribuidores do mercado de vendas online traz vários benefícios estratégicos que impulsionam o crescimento, a eficiência e a competitividade. Ter a variedade de distribuidores oferece insights valiosos sobre o comportamento do consumidor, possibilitando melhor estratégia de vendas e marketing.

Ou seja, criar um ecossistema com distribuidores para o mercado de vendas online é uma estratégia de crescimento inteligente. Ela combina expansão, redução de custos, escalabilidade e melhora na experiência do cliente, fatores fundamentais para empresas que buscam competir em um mercado cada vez mais globalizado e dinâmico.

Para isso, sua plataforma deve ser centrada no usuário, com uma interface intuitiva e de fácil navegação, o que garante que até mesmo aqueles com pouca experiência em tecnologia consigam navegar e comprar no site com facilidade. É essencial que o comerciante possa buscar produtos rapidamente, adicioná-los ao carrinho e finalizar a compra sem complicações.

Outro aspecto crucial é a transparência nas informações. Fornecer dados claros sobre preços, prazos de entrega e condições de pagamento é fundamental, pois o usuário precisa saber exatamente quanto está gastando e quando receberá os produtos. Além do mais, ter um suporte ao cliente eficaz, com atendimento rápido e soluções para possíveis problemas, aumenta a confiança dos usuários na plataforma. Isso pode incluir chatbots para responder dúvidas rápidas e atendimento humano para questões mais complexas.

Com a digitalização e a crescente demanda por soluções práticas e eficientes, a criação de um one-stop-shop não apenas simplifica a vida dos consumidores, mas também fortalece o varejo, promovendo a compra e venda de produtos de maneira mais conectada e eficiente. Por fim, é possível arquitetar um ecossistema que não só receba as necessidades dos comerciantes, mas também impulsione o crescimento dos negócios e o desenvolvimento econômico do país.

O futuro do varejo está em nossas mãos, e ele é digital!

(Fonte: Eduardo Ide é diretor comercial da CWS Platform - <https://www.cws-platform.com/>).

Negócios em Pauta

Foto: Absolar/Divulgação



Preço do bilhete aéreo recua em 22 estados e no DF

A tarifa aérea doméstica teve redução pelo terceiro mês consecutivo. Em outubro deste ano, o preço médio do bilhete foi de R\$ 685,05, valor 11,8% menor do que o observado no mesmo período de 2023. Nos 10 primeiros meses de 2024, o indicador acumula queda de aproximadamente 5%. Um dos principais fatores para a diminuição da tarifa é o querosene de aviação (QAV), que caiu quase 25% em outubro e 11% no acumulado de 2024 em relação aos valores praticados no ano passado. O site da Anac aponta que os preços ficaram mais baratos em 22 estados e no Distrito Federal. Com 21,17%, o Norte é a região com maior variação de baixa no preço, seguida pelo Centro-Oeste (19,30%), Sudeste (14,33%), Sul (4,86%) e Nordeste (4,12%).

►► Leia a coluna completa na página 3

News@TI

Reprodução: <https://greener.greener.com.br/estudo-gd-guia-de-novas-opportunidades>



Guia de novas oportunidades de receita para integradores fotovoltaicos

Para além da instalação de sistemas fotovoltaicos, o integrador pode expandir seu portfólio de serviços oferecendo uma variedade de soluções sustentáveis aos seus clientes. Com o objetivo de orientar os empresários do segmento neste cenário, a Greener acaba de lançar o Guia de Novas Oportunidades. O material apresenta os principais modelos de negócios, um passo a passo para o integrador incorporar e oferecer esses serviços associados, além de casos práticos. "Em um mercado dinâmico como o fotovoltaico, diversificar os serviços oferecidos é essencial para se manter competitivo e maximizar as oportunidades de receita", afirma Marcio Takata, CEO da Greener. O Guia de Novas Oportunidades está disponível para download gratuito no site da Greener: (<http://greener.greener.com.br/estudo-gd-guia-de-novas-opportunidades>).

►► Leia a coluna completa na página 2

Blinde seus investimentos: como escapar da instabilidade econômica

De acordo com o Banco Mundial, o PIB global deve crescer 2,6% em 2024. Apesar de parecer uma boa notícia em um primeiro momento, a instituição financeira descreve essa projeção como "moderada".

Fraudes com QR code: cinco dicas essenciais para proteger sua empresa

A popularização dos QR codes trouxe conveniência para empresas e consumidores, mas também abriu portas para fraudes cada vez mais sofisticadas.

Dois anos de 5G no Brasil: qual o cronograma para o futuro?

Com dois anos completos em julho no Brasil, o 5G já está presente em quase 600 municípios, sendo que a infraestrutura necessária já se estendeu a mais de 800 cidades, contemplando mais de 60% da população.

Impacto Ambiental: como garantir a sustentabilidade na indústria de IA

A Inteligência Artificial (IA) tem transformado rapidamente diversos setores, impulsionando inovações e criando oportunidades. No entanto, o crescimento exponencial dessa tecnologia vem acompanhado de um aumento significativo no consumo de energia, gerando preocupações ambientais.

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Automóveis

Via Digital Motors

Por Lucia Camargo Nunes

►► Leia na página 4





Via Digital Motors

Lucia Camargo Nunes (*)

Volks cresce mais que o mercado e promete lançamentos

A Volkswagen fez um balanço positivo de seu 2024: a marca cresceu 19% até outubro, com 56 mil unidades a mais do que o mesmo período de 2023. É líder em SUVs com o T-Cross e também em automóveis, com o Polo.

Também promoveu atualizações recentes em T-Cross, Amarok e Nivus, lançou as versões Sense para Nivus, T-Cross e Virtus, Robust (Polo de entrada) e a série especial Polo Rock in Rio.

Para 2025, o lançamento mais aguardado é do inédito SUV compacto Tera, que chega para brigar em um disputado segmento que tem como principais protagonistas Fiat Pulse, Renault Kardian, Hyundai Creta e o futuro Toyota Yaris Cross.

Outra frente será de esportivos: a já anunciada versão GTS do Nivus de 150 cv, além do novo Golf GTI (importado, como motor de 265 cv) e da atualização do Jetta GLI.

*Golf GTI.*

Em 2025, a Volks deve lançar algum modelo já com a nova plataforma MQB Hybrid, fruto do investimento que está realizando de R\$ 16 bilhões até 2028.

Até lá a marca promete mais um novo modelo na Anchieta, além do SUV Tera, uma picape em São José dos Pinhais (PR), um carro inédito em Taubaté (SP) e um novo motor em São Carlos (SP).

Hyundai Tucson retorna com atualizações

Ao assumir o controle da distribuição dos modelos produzidos pela Caoa Montadora, a Hyundai anunciou o retorno do Tucson, fabricado em Anápolis (GO), por R\$ 189.990.

O SUV médio recebeu nova grade cromada, faróis e lanternas redesenhados em LED e rodas de 18”.

Entre os conteúdos, vem bem completo: ar-condicionado automático digital de duas zonas com saída de ar para o assento traseiro, teto solar panorâmico, sensores de estacionamento dianteiro e traseiro e nova central multimídia de 9” flutuante.

A segurança conta com seis airbags, detector de ponto cego, câmera de ré integrada na multimídia e aviso de colisão traseira com tráfego cruzado, entre outros itens.

O motor é o Gamma 1.6 Turbo GDI a gasolina que produz 177 cv de potência acoplado à transmissão automatizada.

*Hyundai Tucson.*

Stonic chega à linha 2025 mais seguro

A linha 2025 do Kia Stonic já está à venda com reforço na segurança. O SUV compacto agora conta com quatro novos itens de assistência ao motorista (Adas): assistentes de centralização na faixa de rodagem, de permanência na faixa, prevenção de colisão frontal com frenagem de emergência e sistema de detecção do limite de velocidade inteligente.

Outra novidade é o painel de instrumentos totalmente digital com display central de LCD de 4,3”.

O motor foi mantido: três-cilindros 1.0 turbo de injeção direta a gasolina que atua com o sistema híbrido leve (MHEV) de 48V e gera 120 cv de potência. O câmbio é o automatizado de 7 velocidades. Pelo Immetro, faz com gasolina 13,7 km/l na cidade e de 13,8 km/l na estrada.

Importado da Coreia do Sul, o Kia Stonic custa R\$ 149.990 em única versão e oferece 5 anos de garantia.

*kia-stonic-volante.*

Abiauto elege os melhores carros do ano

A Associação Brasileira da Imprensa Automotiva (Abiauto) elegeu os melhores veículos do ano por um júri de jornalistas especializados, incluindo a coluna da Via Digital, Lucia Camargo Nunes.

O grande vencedor da 26ª edição foi o Renault Kardian, que conquistou o Melhor SUV nacional e o principal do evento, o Prêmio Veículo Abiauto “José Roberto Nasser”. Na categoria motocicletas, a Royal Einfeld Super Meteor 650 foi a vencedora, levando o Prêmio Motocicleta Abiauto “Josias Silveira”.

Confira os vencedores por categoria da premiação Abiauto:

Melhor Nacional (até 13 mkgf)	Peugeot 208
Melhor Nacional (13 a 16 mkgf)	Honda City
Melhor Nacional (acima de 16 mkgf)	Citroën C3 You
Melhor Picape Compacta/Média	Ram Rampage
Melhor Picape Grande	Ford F-150
Melhor SUV/Crossover Nacional	Renault Kardian
Melhor SUV/Crossover Importado	Honda CR-V
Melhor Veículo Híbrido	BYD King
Melhor Veículo Elétrico	Kia EV5
Melhor Esportivo	Ford Mustang
Motocicleta Abiauto	Royal Einfeld Super Meteor 650
Veículo Abiauto	Renault Kardian
Executivo do Ano	Alexandre Baldy vice-presidente da BYD
Assessora de imprensa	Pamela Paiffer (Ford)
Assessor de Imprensa	Ricardo Ghigonetto (BYD)

(*) - É economista e jornalista especializada no setor automotivo, editora do portal www.viadigital.com.br e do canal [www.viadigitalmotors](https://www.youtube.com/channel/UCvIadigitalmotors) no YouTube. E-mail: lucia@viadigital.com.br

As expectativas da economia brasileira para 2025

O ano de 2024 foi bastante movimentado, houve eleições municipais no Brasil, eleições presidenciais nos Estados Unidos com vitória de Donald Trump, e os conflitos envolvendo Rússia e Ucrânia, Israel e Hamas. Todos esses acontecimentos podem refletir significativamente na economia brasileira. Mas afinal, o que esperar do cenário econômico nacional em 2025?

Para o economista e professor dos cursos de ciências contábeis e administração da Universidade de Franca (UNIFRAN), Fabiano Siqueira dos Prazeres, levando em consideração o atual momento das contas públicas e a responsabilidade fiscal da gestão pública, o cenário do Brasil em 2025 se projeta em muitos desafios econômicos e fiscais, principalmente ao considerar a injeção de capital/investimento em áreas que necessitam de um olhar mais cuidadoso e responsável.

“Dessa forma, projeta-se cuidado com as contas públicas e sob a ótica microe-

conômica. Além disso, vale ressaltar que 2025 não será um ano indicado para o empresário arriscar em investimentos com riscos altos no retorno”, afirma Prazeres. Para o próximo ano, a previsão do PIB, se configura entre 1,7% e 2,5% de crescimento, levando em consideração as altas taxas de juros e seu reflexo no pagamento dos juros da dívida pública.

No caso das exportações, o cenário é bastante otimista. “Hoje o Brasil está consolidado no mercado global, principalmente porque vários países ainda possuem escassez de produtos que apenas o Brasil, pelo seu solo e extensão geográfica, pode oferecer. Portanto vejo ainda o Brasil como protagonista nas exportações nos próximos anos”, afirma.

Apesar da vitória de Donald Trump nos Estados Unidos, o economista ressalta que o EUA é um grande parceiro do Brasil em

negócios, principalmente com relação às commodities. Diante disso, seguramente terão mais acordos bilaterais entre EUA e Brasil. No mercado de trabalho, há possibilidades de queda no desemprego.

“Porém, vai depender muito da volatilidade das empresas e seus investimentos. O mercado de trabalho em muitas regiões está em situação de ‘oferta’, ou seja, buscando profissionais qualificados. Neste caso os investimentos em escolas e qualificação técnica pode acelerar esse processo”, comenta.

Prazeres finaliza dizendo que: “para atingir um cenário econômico positivo, é importante que o Brasil realize investimentos em mão de obra qualificada e programas de créditos facilitados às pequenas e micro pequenas empresas, além de uma reconfiguração que atenda a classe baixa da sociedade”. - Fonte: (www.unifran.edu.br).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS 15º Subdistrito - Bom Retiro Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - 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: **WILLIAN RICCIO DA SILVA**, nascido no Rio de Janeiro, RJ no dia 07/09/1979, profissão vendedor, estado civil divorciado, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Gonçalo Manoel da Silva e de Shirley Riccio da Silva. A pretendente: **VANDERLEIA RODRIGUES SANTANA**, nascida em Manga, MG, no dia 19/11/1987, profissão vendedora, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Valdezio Rodrigues de Souza e de Rozandia de Souza Santana.

O pretendente: **MICHEL JAEJIN KIM**, nascido nesta Capital, Bom Retiro, SP, no dia 26/10/1998, profissão analista pleno, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Hoon Kyum Kim e de Young Mi Ahn. A pretendente: **ADRIELE MOTOS DE OLIVEIRA PEREIRA**, nascida em Campo Limpo Paulista, SP, no dia 19/04/2000, profissão autônoma, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de Marcelo Luis Pereira e de Andrea Motos de Oliveira Valim Lima.

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

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 33º Subdistrito - Alto da Mooca ILZETE VERDERAMO MARQUES - 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: **THIAGO SANTIAGO PEREIRA**, estado civil solteiro, filho de Mauro Alves Pereira e de Maria de Lourdes de Jesus Santiago Pereira, residente e domiciliado neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP. A pretendente: **MICHELLI COSTA CUNHA**, estado civil solteira, filha de Joaquim Silva Cunha e de Luzimar Moreira Costa, residente e domiciliada neste Subdistrito, Alto da Mooca - São Paulo - SP.

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

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL 3º Subdistrito - Penha de França Dr. Mario Luiz Migotto - Oficial Interino

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

O pretendente: **GUILHERME FRANCISCO SOARES DA SILVA**, profissão: manobrista, estado civil: solteiro, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 01/07/1996, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Francisco Barros da Silva e de Olivia Soares de Andrade. A pretendente: **MARIELYS DE LOS ANGELES CANALES LARA**, profissão: repostora, estado civil: solteira, naturalidade: em Venezuela, data-nascimento: 20/12/2000, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Fernando Jose Canales Flores e de Marbella Josefina Lara Cardozo.

O pretendente: **RAFAEL NUNES ZINGARA**, profissão: analista de sistemas, estado civil: divorciado, naturalidade: nesta Capital, SP, data-nascimento: 26/08/1985, residente e domiciliado em São Miguel Paulista, São Paulo, SP, filho de Antonio Zingara e de Janete Maria da Conceição Nunes Zingara. A pretendente: **GABRIELLY SOUTO RAMOS DE SOUSA**, profissão: técnica de enfermagem, estado civil: solteira, naturalidade: nesta Capital, Belenzinho, SP, data-nascimento: 24/05/1998, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Edson Ramos de Sousa e de Nerica Colista de Souto.

O pretendente: **RENAN LUIZ GONSALVES MAIA**, profissão: engenheiro civil, estado civil: solteiro, naturalidade: em Rio Claro, SP, data-nascimento: 28/09/1993, residente e domiciliado em Penha de França, São Paulo, SP, filho de Reinaldo da Silva Maia e de Marcia Antonia Gonsalves Maia. A pretendente: **PATRICIA SILVA CARNEIRO**, profissão: designer de interiores, estado civil: solteira, naturalidade: em São Bernardo do Campo, SP, data-nascimento: 29/06/1992, residente e domiciliada em Penha de França, São Paulo, SP, filha de Ricardo Menezes Carneiro e de Maria Teresa Silva Carneiro.

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



HOTEL PETRÓPOLIS CELEBRA ALTA TEMPORADA COM ATENÇÃO ESPECIAL AO TURISMO FAMILIAR

Com estrutura ampliada e chalés pet-friendly, empreendimento se consolida como referência na Serra Gaúcha

Alta temporada promete movimentar ainda mais o turismo em Nova Petrópolis, um dos destinos mais encantadores da Serra Gaúcha. O Hotel Petrópolis está preparado para receber turistas de todo o Brasil, especialmente famílias que desejam aproveitar as festas de fim de ano e as férias de verão em meio às belezas naturais da região.

Atento à crescente demanda pelo turismo familiar, o Hotel Petrópolis aposta em acomodações planejadas para atender esse público, como os Apartamentos Família Conjugado e Deluxe. Além de oferecer maior capacidade e conforto, esses espaços incluem facilidades como micro-ondas e a possibilidade de solicitação gratuita de berços. A infraestrutura do hotel também se destaca com chalés pet-friendly, playground, sala de jogos e uma área verde com piscina, ideal para relaxar durante o verão.

"O turismo familiar está em expansão, e nossas novas acomodações refletem essa tendência. Queremos oferecer conforto e conveniência para quem viaja com crianças e até mesmo com seus pets", explica o gerente-geral, Marcelo Becker.

A localização estratégica do Hotel Petrópolis convida os hóspedes a descobrirem os encantos de Nova Petrópolis e seus arredores. A poucos metros, o Parque Aldeia do Imigrante impressiona com sua imersão na cultura germânica, enquanto o Labirinto Verde, um ícone turístico, está a uma curta caminhada de cinco minutos. Outras opções incluem o Parque de Esculturas Pedras do Silêncio, com obras ao ar livre, e a Casa Sander, que oferece turismo rural e produtos artesanais, como geleias e massas.

Dentro do hotel, as famílias podem desfrutar de momentos inesquecíveis com cestas de piquenique preparadas sob medida, ideais para tardes ao redor da piscina ou passeios em pontos como o Ninho das Águias, famoso pela vista panorâmica. "Queremos que o hotel seja não apenas um local para hospedagem, mas o ponto de partida para explorar tudo o que a cidade tem a oferecer. Além das novas acomodações, estamos sempre buscando formas de enriquecer a experiência dos nossos hóspedes", ressalta Becker.

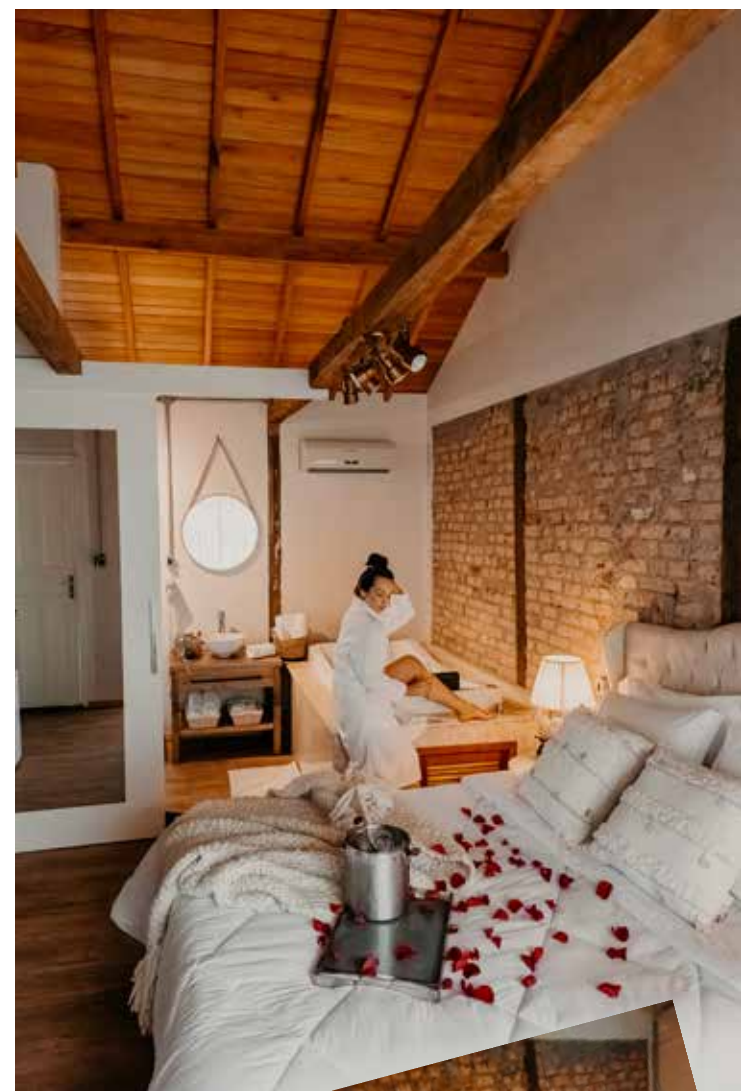
Além de atrair turistas e promover Nova Petrópolis como um destino de destaque na Serra Gaúcha, o Hotel Petrópolis desempenha um papel relevante na economia local. Com 10 empregos diretos e três indiretos, o empreendimento aumentou sua equipe para oferecer uma experiência de excelência aos hóspedes durante a temporada.

Promoções para verão e Carnaval

Para atrair ainda mais visitantes, o hotel lança descontos exclusivos para reservas antecipadas feitas em dezembro, incentivando planejamentos antecipados. A iniciativa busca fidelizar turistas que desejam uma experiência completa na Serra Gaúcha.

Com infraestrutura voltada ao turismo familiar e compromisso com práticas sustentáveis, o Hotel Petrópolis se consolida como referência em hospitalidade e um ponto de partida ideal para descobrir as belezas de Nova Petrópolis e da região.

<https://www.hotelpetropolis.com.br>



Turismo

Empresas
& Negócios

DARK SKY ALQUEVA, NO ALENTEJO, É PREMIADO COMO INICIATIVA DE TURISMO RESPONSÁVEL

Atração alentejana se destaca globalmente como exemplo de sustentabilidade e inovação no turismo astronômico

O Dark Sky Alqueva, localizado no Alentejo, em Portugal, reafirma sua posição de destaque no turismo internacional ao conquistar neste ano a premiação na categoria "World's Responsible Tourism Award 2024" (Prêmio Mundial de Turismo Responsável 2024, em português) pelos World Travel Awards (WTA). O reconhecimento reforça o compromisso da atração com práticas sustentáveis, valorização do território e promoção do turismo de qualidade.

Situado no coração do Alentejo, na região do lago Alqueva, o Dark Sky Alqueva abrange cerca de 3 mil km² e integra dez cidades alentejanas. É o primeiro destino do mundo certificado como "Starlight Tourism Destination", título concedido pela Unesco e pela União Astronômica Internacional, reconhecendo sua qualidade para observação de estrelas.

Com um céu noturno de qualidade ímpar, livre de poluição luminosa, o Dark Sky Alqueva permite contemplar a vastidão do universo a olho nu, atraindo visitantes de todo o mundo e ajudando a impulsionar a economia local. A região acolhe não apenas astrônomos amadores, mas também famílias, aventureiros e fotógrafos em busca de um refúgio único, que combina tranquilidade, ciência e beleza natural.

O prêmio "World's Responsible Tourism Award 2024" reconhece o compromisso do Dark Sky Alqueva em equilibrar desenvolvimento turístico e preservação ambiental e reafirma sua posição como referência internacional no turismo responsável, evidenciando o potencial do Alentejo como destino que alia a preservação do planeta a experiências únicas e transformadoras para os visitantes.

Segundo Vítor Silva, Presidente da Agência de Promoção Turística do Alentejo, o prêmio ressalta o crescente protagonismo do Alentejo no cenário do turismo global. "Esse reconhecimento destaca o compromisso com a excelência, a sustentabilidade e a inovação, consolidando o Alentejo como um destino de referência no turismo global, valorizado pela autenticidade, pela dedicação dos seus profissionais e pelas experiências únicas que oferece", declarou.

www.turismoalentejo.com.br



Hóspedes de Portillo têm desconto para viajar a Chiloé, no Chile

Válida para viagens entre outubro de 2024 e abril de 2025, promoção oferece 20% off em diárias no hotel irmão Tierra Chiloé

Os viajantes que já se hospedaram em Portillo, estação de esqui no Chile, serão presenteados com um desconto especial para explorar outro destino imperdível do país: Chiloé. Trata-se de um arquipélago formado por mais de 30 ilhas e repleto de bosques, fiordes e cenários naturais bucólicos.

A promoção oferece 20% off em diárias (entre outubro de 2024 e abril de 2025) no hotel irmão Tierra Chiloé. O benefício é resultado de um novo capítulo na trajetória de Portillo, já que a família Purcell, responsável pela estação de esqui e pela fundação da rede Tierra Hotels, que posteriormente foi vendida para a Baillie Lodges, reassumiu a administração do hotel no arquipélago em 1º de outubro. Os empreendimentos Tierra Atacama e Tierra Patagonia continuam pertencendo à Baillie Lodges.

Com enormes janelas panorâmicas e totalmente integrado à natureza, o Tierra Chiloé propõe que os viajantes explorem a gastronomia, a cultura e os principais atrativos do sul do país na companhia de guias especializados. Um dos grandes diferenciais é que o empreendimento conta com uma embarcação própria, utilizada para navegar entre as principais ilhas da região.

Os passeios de barco percorrem os fiordes e passam por cenários remotos praticamente intocados pelo homem. Durante os trajetos, os viajantes conseguem observar diversos animais, como aves, golfinhos e pinguins.

Mais informações estão disponíveis em www.skiportillo.com e https://tierrachiloe.com.





Monkey_Business_Images_CANVA

EFICIÊNCIA

COMO EVITAR RUPTURAS DE ESTOQUE: DOR QUE CUSTA BILHÕES ÀS INDÚSTRIAS

Automação de sell-out e dados rápidos oferecem respostas para um dos maiores desafios industriais: alinhar produção e demanda com eficiência.

Alessandro Dall Orto (*)

Rupturas de estoque são uma dor antiga das indústrias, mas suas consequências continuam surpreendendo.

Estima-se que, no Brasil, as indústrias percam cifras superiores a R\$ 100 bilhões anualmente devido à falta de produtos disponíveis no varejo no momento de maior demanda. O impacto vai além dos prejuízos financeiros, afetando diretamente a percepção do consumidor e a relação com parceiros estratégicos.

Esse problema é particularmente visível em setores como bens de consumo e farmacêutico, onde o descompasso entre produção e consumo não só afeta receitas, mas também a saúde e o bem-estar da população. Por que ainda é tão difícil resolver esse gargalo?

O longo caminho entre dados e decisões – Grande parte do problema está na dificuldade de acesso a informações rápidas e precisas sobre o desempenho de vendas. Hoje, muitas indústrias ainda dependem de relatórios gerados por distribuidores, que frequentemente chegam com atrasos superiores a 60 dias. Esse intervalo impede que ajustes de estoque sejam realizados no momento certo, aumentando as chances de rupturas ou excessos.

Por outro lado, soluções tecnológicas têm mudado essa dinâmica. Ferramentas que utilizam dados das notas fiscais eletrônicas permitem que empresas obtenham informações detalhadas e confiáveis em até 90 minutos. Isso representa uma redução drástica em relação aos processos tradicionais e abre caminho para uma gestão mais ágil.



goreidnoff_CANVA

O impacto econômico das rupturas – As rupturas não afetam apenas as receitas imediatas. Elas podem comprometer a eficiência operacional de toda a cadeia de suprimentos, gerando custos com transportes emergenciais e deteriorando o relacionamento com varejistas. Na Black Friday de 2022, por exemplo, algumas grandes indústrias

de bens de consumo reportaram quedas de até 15% nas vendas projetadas por conta de falhas no abastecimento.

Além disso, no setor farmacêutico, a indisponibilidade de medicamentos essenciais durante crises sanitárias revelou como a falta de integração nos processos pode colocar vidas em risco, além de gerar perdas financeiras significativas.

Automação de sell-out: resolvendo gargalos históricos – O conceito de automação de sell-out surge como uma solução para superar esses desafios. Ele permite que empresas coletem e processem informações diretamente das notas fiscais emitidas, eliminando a dependência de relatórios demorados. Com isso, gestores têm acesso mais rápido a dados sobre quais produtos estão em alta ou baixa em cada ponto de venda, possibilitando ajustes de estoque no ritmo da demanda.

A diferença entre o modelo tradicional e o automatizado é clara: enquanto processos manuais podem levar meses para disponibilizar informações acionáveis, soluções modernas reduzem esse intervalo para menos de duas horas. Essa agilidade não apenas evita rupturas, mas também melhora a experiência do consumidor e otimiza os custos operacionais.

Transformando o mercado com análises rápidas – O uso de dados rápidos já está mudando a maneira como setores estratégicos operam. No segmento de alimentos e bebidas, por exemplo, grandes empresas têm implementado sistemas que permitem acompanhar a saída de produtos diretamente nos pontos de venda, ajustando envios conforme necessário.

Esse modelo tem resultado em reduções significativas nos custos com transporte e armazenamento. Já há no mercado soluções como a criada pela Sellout Tecnologia que desenvolveu uma solução que coleta informações diretamente das notas fiscais eletrônicas, disponibilizando análises em até 90 minutos após a emissão.

Essa rapidez contrasta fortemente com os prazos convencionais, que superam os dois meses. Com essa ferramenta, a empresa ajuda indústrias e distribuidores a tomarem decisões mais acertadas e em tempo hábil.

Um futuro mais alinhado e eficiente – O grande desafio das indústrias não é apenas evitar as rupturas, mas também criar um sistema que permita decisões estratégicas antes que os problemas ocorram. Tecnologias que combinam coleta de dados eficiente e análises rápidas têm o potencial de transformar as cadeias de suprimentos, tornando-as mais resilientes e preparadas para as demandas de um mercado em constante evolução.

A experiência brasileira mostra que há um longo caminho a percorrer, mas também deixa claro que as ferramentas já estão disponíveis. Empresas que abraçam essa transformação agora não apenas resolvem problemas pontuais, mas se posicionam como líderes em um mercado cada vez mais competitivo.

(*) - É fundador e CEO da Sellout Tecnologia (<https://sellouttecnologia.com.br/>).



Sorepongs_Images_CANVA