REVISTA

IBEF®

INSTITUTO BRASILEIRO DE EXECUTIVOS DE FINANÇAS

ANO XVI - NÚMERO 93 - BIMESTRAL - 2021
www.ibefrio.org.br

Daniel Darahem, CEO do JP Morgan Brasil

Tarcísio Godoy: O inimigo invisível

Guilherme Cortez: Ativos estressados

Priscilla Miehe: Inteligência Artificial na Saúde

Thais Cordero: Brasil, boas oportunidades para fusões e aquisições

Estante: Os Homens do Cofre, de Ivan Colangelo Salomão, Ed Unesp

IBEF
Rio de Janeiro

DANNEMANN
SIEMSEN

DA PROPRIEDADE INTELECTUAL
À ARBITRAGEM E LITÍGIOS ESTRATÉGICOS.

SOMOS DANNEMANN SIEMSEN

120 anos de assessoria a clientes nacionais e internacionais, nas principais demandas da advocacia cível e empresarial de excelência, atuando em diversas áreas do Direito e segmentos da indústria. Além de líderes em Propriedade Intelectual na América Latina, somos referência em consultoria jurídica e litígios estratégicos. Com um time de mais de 200 profissionais, altamente capacitado, oferecemos soluções inovadoras e focadas em resultados, nas mais diversas especialidades, da Privacidade e Proteção de Dados a Arbitragem e Mediação, de Contratos Comerciais à Recuperação Judicial.

120 anos de reputação e excelência.
Que venham mais 120.

Rio de Janeiro
55 21 2237 - 8700

São Paulo
55 11 2155 - 9500

Brasília
55 61 3433 - 6694

dannemann.com.br

Editorial

Privatização da Eletrobras

Avança a privatização da Eletrobras, maior empresa de energia elétrica da América Latina.

Através da venda de ações o governo perderá o controle da empresa permitindo que uma administração privada a torne mais eficiente, rentável e melhor para os consumidores.

O Governo Federal avança na direção certa ao reduzir os tentáculos da máquina pública.

A **Revista IBEF** na sua edição de número 93, deseja boa leitura a todos.

Marcos Chouin Varejão - Agosto 2021

Índice

EDITORIAL.....1
Marcos Varejão.

CAPA.....2
Daniel Darahem, CEO do JP Morgan Brasil.

INVESTIMENTOS.....4
Investimentos anunciados somaram cerca de R$ 15,0 bilhões no último mês.

OPINIÃO.....5
Natalia Barzilai: O papel do aliado na Diversidade e Inclusão nos ambientes de trabalho.

INTERNACIONAL.....6
Quando as economias voltam para o nível e tendência do PIB pré-pandemia?

OPINIÃO.....9
Thais Cordero: Brasil apresenta boas oportunidades para fusões e aquisições.

INTERNACIONAL.....10
Golden Visa, brasileiros em Portugal.

NACIONAL.....11
BNDES financia nova unidade do maior parque eólico do mundo no RN.

OPINIÃO.....12
Tarcisio Godoy: O inimigo invisível.

NACIONAL.....14
Pesquisa analisa oferta e acesso de recursos financeiros para os negócios de impacto socioambiental no Brasil.

NACIONAL.....18
Investir em imóveis nos EUA pode garantir ótima rentabilidade.

NACIONAL.....19
Sherwin-Williams é a fornecedora oficial de tintas do MAM Rio.

ECONOMIA.....20
Fabio Schmitt: Como desinvestir pode impulsionar a sua estratégia?

DAY TRADE.....22
Coluna de informação.

INTERNACIONAL.....24
DVA Group investe US$ 200 milhões na América Latina.

RH.....25
José Antônio de Morais Júnior e São Cristóvão Saúde.

ESTANTE 1.....26
Coletânea analisa o que pensavam os ministros da Fazenda de 1889 a 1985.

ESTANTE 2.....27
Agricultura irrigada no Brasil.

OPINIÃO.....28
Priscilla Miehe:Inteligência Artificial na saúde: tempo de resposta e atuação mais rápidos.

OPINIÃO.....29
Stella Kochen Susskind: Tendências do varejo 2021.

OPINIÃO.....30
Guilherme Cortez: Ativos estressados: a importância de realizar uma avaliação segura desta carteira.

OPINIÃO.....31
Lorain Pazzetto: As duas principais barreiras do open banking no Brasil.

OPINIÃO.....32
Cristiane L. Secco, João Roberto Melo e Leonardo P. Gomes: MP do ambiente de negócios: possível crescimento econômico ou só mais um marco legal.

OPINIÃO.....34
Danielle Braga Monteiro: Afinal, o Código de Defesa do Consumidor é vilão ou aliado das empresas?

OPINIÃO.....36
Charles Kennedy: Cinco das maiores empresas de petróleo tiveram receitas 30% menores em 2020.

JURISPRUDÊNCIA 38
Yuri Sahione: O uso da maconha medicinal na perspectiva dos Tribunais.

INTERNACIONAL.....40
Cinco hábitos para aprender sobre os anúncios mais criativos e eficazes do mundo.

Daniel Darahem, CEO do JP Morgan Brasil

O JPMorgan Chase comprou 40% do banco digital brasileiro C6 Bank, por valor não revelado.

O cenário mostra que os bancos digitais brasileiros estão no foco de investidores internacionais, já que no início de junho, o fundo do bilionário americano Warren Buffett, injetou US$ 750 milhões no Nubank.

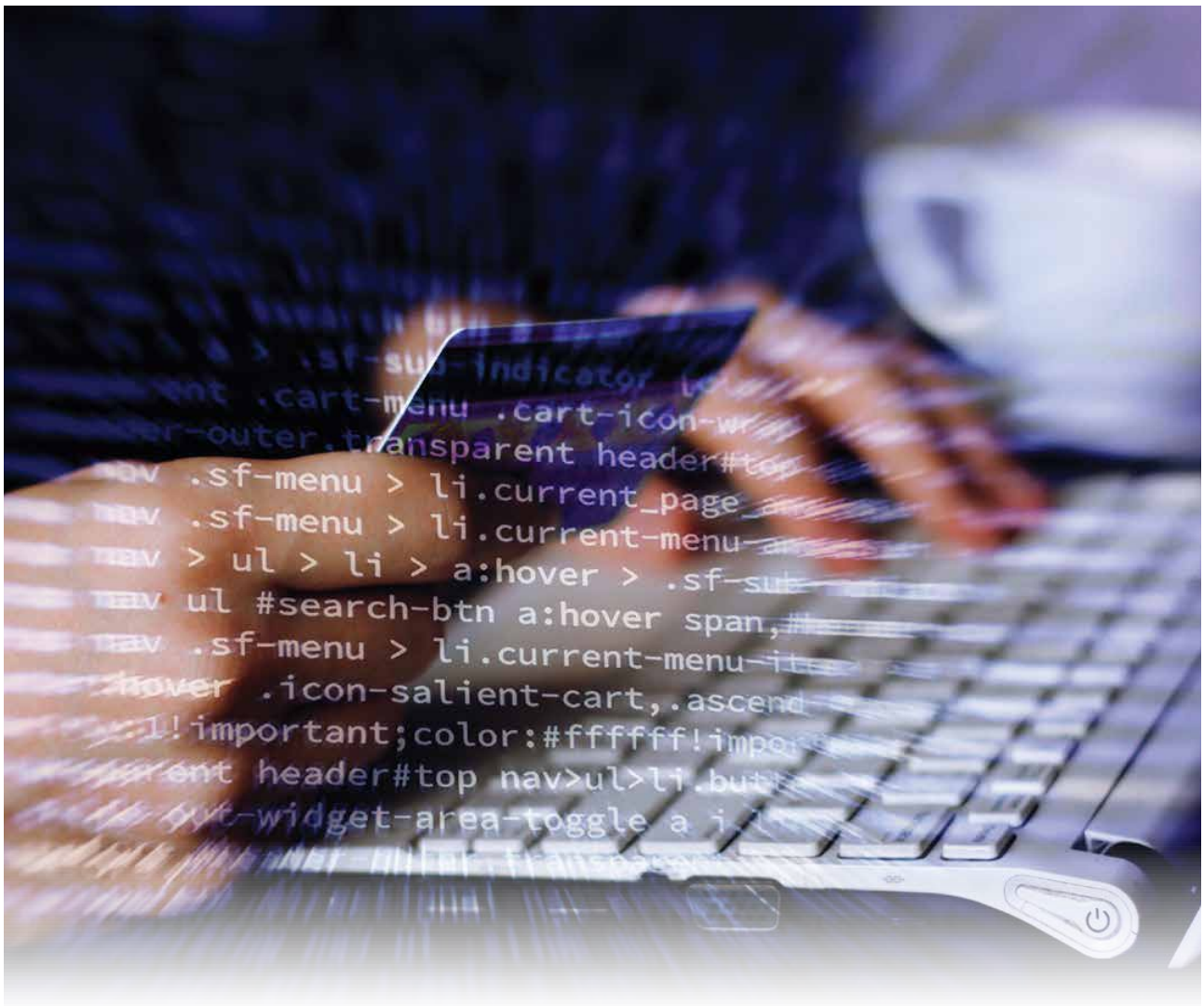
Além disso, o negócio marca a estreia do JPMorgan no segmento de varejo do Brasil.

Até agora, as atividades da instituição financeira americana aqui se concentravam em empréstimos corporativos e bancos de investimento. O JP Morgan opera no Brasil há 50 anos.

Os serviços incluem Investment Bank, Asset Management, Private Banking e Theasury & Securities Services.

A empresa proporciona aos clientes ampla variedade de serviços integrados que combinam conhecimento especializado com posições de liderança através de negócios. O JP Morgan marca presença local com escritórios em São Paulo e Rio de Janeiro, mas seus clientes se beneficiam do "expertise" e força global da empresa.

Daniel Darahem, o novo CEO do JP Morgan, é brasileiro, tem mais de 20 anos de banco e trabalhava como chefe de *equity capital markets* (ECM) do banco, na região da Àsia-Pacífico, desde maio 2017.



"Antes de se mudar para a Àsia, Daniel Darahem foi co-head da àrea de banco de investimento no Brasil e chefe de ECM na América Latina. É da Ásia que ele vê otimismo no mercado brasileiro."

Antes de se mudar para a Àsia, ele foi *co-head* da área de banco de investimento no Brasil e chefe de ECM na América Latina. E é da Àsia que ele vê otimismo no mercado brasileiro.

Fundado em 2019 por ex-sócios do BTG Pactual, o C6 tem hoje 7 milhões de clientes atualmente. Entre seus principais concorrentes estão o Nubank e o Banco Inter. Este último captou, recentemente, R$ 5,5 bilhões em *follow on* (oferta secundária de ações), cujo principal participante foi a Stone.

O C6 ainda não conseguiu atingir o *break-even* dos números. Mas para isso, Daniel Darahem, não descarta aumentar a participação no C6 no futuro. Na opinião dele, sócios estratégicos vêm com bons olhos um crescimento dessa parceria e sonham com um ritmo mais acelerado.

Daniel Darahem disse ainda que essa operação faz parte de um movimento de busca de oportunidades de investimento em transformação digital, que pode ser em plataformas de investimento, sistemas de inteligência artificial e varejo digital.

Investimentos anunciados somaram cerca de R$ 15,0 bilhões no último mês

- A AES Brasil anunciou a construção de um complexo eólico abrangendo os municípios de Lajes, Angicos, Pedro Avelino e Fernando Pedroza, no Rio Grande do Norte. O montante do investimento será de R$ 6 bilhões e gerará cerca de 900 novos postos de trabalho durante a construção, com início previsto para o segundo semestre de 2021.
- A Galvani pretende investir R$ 2,5 bilhões ao longo dos próximos 5 anos, com foco na expansão da produção da empresa. Para isso, o montante deve ser aplicado no porto de Mucuripe (CE) e nos centros de distribuição em Uruçuí (PI), Barcarena e Miritituba (PA), bem como na adaptação da planta de Santa Quitéria (CE).
- O Grupo São Benedito e a Visa Empreendimentos Imobiliários, dentre outros grupos do setor de construção civil, anunciaram investimentos de R$ 1 bilhão em empreendimentos comerciais e residenciais ao longo de trecho urbano da MT-400.
- A Nestlé Purina, divisão de alimentos para cães e gatos do grupo suíço, investirá R$ 1 bilhão na construção de um novo parque industrial em Vargeão (SC). A conclusão da primeira etapa está prevista para o segundo semestre de 2023 e do projeto completo para 2024. Em maio, a empresa já havia anunciado R$ 120 milhões em investimentos para a ampliação de sua fábrica em Ribeirão Preto (SP), cujas obras deverão ser concluídas em 2022.
- ArcelorMittal investirá R$ 750 milhões na unidade de Tubarão (ES).
- A Bridgestone investirá R$ 700 milhões em sua fábrica de pneus em Camaçari (BA), com expectativa de elevar a capacidade de produção em 23%.
- A BRF deve investir R$ 670 milhões na modernização e ampliação das unidades de Lucas do Rio Verde e Nova Mutum, ambos municípios do Mato Grosso.
- No lote 1 do leilão de transmissão de energia da Aneel, a EDP Brasil venceu com uma proposta de R$ 38,6 milhões, representando um deságio de 36,6% da Receita Anual Permitida (RAP). Assim, deve investir R$ 423 milhões para a construção de uma nova linha entre o Acre e Rondônia, com cerca de 395 quilômetros de extensão, que deve ficar pronta em até 5 anos.
- No lote 2 do leilão de transmissão de energia da Aneel, a Shanghai Shemar Power venceu com uma proposta de R$ 30,1 milhões, representando um deságio de 51,4% da Receita Anual Permitida (RAP). Os investimentos chegam a R$ 420 milhões na linha que reforçará o atendimento a municípios da região metropolitana do Rio de Janeiro, que deve ficar pronta em até 5 anos.
- A Braskem anunciou investimento de R$ 400 milhões nas unidades de produção de PVC e Cloro Soda em Alagoas. Serão executados projetos de melhoria em produtividade, confiabilidade operacional e segurança.
- A Klabin, do ramo de papel e celulose, deve investir R$ 342 milhões, dos quais R$ 125 milhões serão aplicados neste ano e o restante, em 2022. O montante total deve ser destinado a 23 projetos, com destaque paraa implantação de duas novas impressoras nas unidades de Betim (MG) e Goiana (PE) e uma nova linha de sacos para miscelânea na unidade de Lages (SC).
- No lote 3 do leilão de transmissão de energia da Aneel, a Mez Energia e Participações venceu com uma proposta de R$ 12,5 milhões, representando um deságio de 55,4% da Receita Anual Permitida (RAP). Neste sentido, deve investir R$ 210,5 milhões em uma linha no Mato Grosso, que deve ficar pronta em até 2025.
- No lote 5 do leilão de transmissão de energia da Aneel, a Mez Energia e Participações venceu com uma proposta de R$ 9,9 milhões, representando um deságio de 54,4% da Receita Anual Permitida (RAP). Assim, investirá R$ 161,3 milhões em uma linha em São Paulo, que deve ficar pronta até 2025.
- A fabricante de chocolates Barry Callebaut anunciou investimento de R$ 121 milhões nos Distritos Industriais de Itabuna e Ilhéus, na Bahia. A modernização e ampliação das unidades pode gerar cerca de 86 novos empregos.
- A Tatra Trucks anunciou investimento de US$ 20,7 milhões na primeira fábrica do grupo fora da Europa, que será localizada em Ponta Grossa (PR), para a produção de caminhões. O início da operação está previsto para setembro deste ano e espera-se que a unidade gere cerca de 300 empregos até 2026.
- Nova unidade da Leroy Merlin em Porto Alegre (RS) terá investimentos de R$ 100 milhões. A previsão é de que a inauguração ocorra no primeiro semestre de 2022 e gere cerca de 500 empregos diretos e indiretos.
- No lote 4 do leilão de transmissão de energia da Aneel, a Energisa Transmissão de Energia venceu com uma proposta de R$ 4,1 milhões, representando um deságio de 62,8% da Receita Anual Permitida (RAP). Assim, deve investir R$ 74,9 milhões na construção de um novo pátio em Tocantins, que deve ficar pronto em até 3 anos.
- A rede Barbosa Supermercados, atuante na capital, Grande São Paulo e interior, anunciou expansão para 45 lojas até 2025 (atualmente a rede conta com 32 unidades).
- O Grupo Petrópolis anunciou que em setembro iniciará a operação de duas unidades distribuidoras de bebidas em Santa Maria e Pelotas, no Rio Grande do Sul, gerando cerca de 80 novos empregos diretos.
- A Raízen construirá uma segunda planta de etanol celulósico (E2G), que deve ser integrada à unidade de Bonfim, em Guariba (SP). A nova unidade deve começar sua operação em 2023. O montante do investimento não foi divulgado.
- O Magazine Luiza deve abrir 50 novas lojas no RJ em 2021.

Fonte: Departamento de Pesquisas e Estudos Econômicos Bradesco

O papel do aliado na Diversidade e Inclusão nos ambientes de trabalho

*Natalia Barzilai**

Em 2021, qualquer empresa ou escritório de advocacia deve ter como um dos seus valores estratégicos a Diversidade e Inclusão (D&I). Se não tem e sequer está traçando um plano para que isso passe a se tornar um pilar, ela está totalmente deslocada da realidade e, indubitavelmente, ficará para trás.

O mundo hoje não admite mais que não existam ações afirmativas para colocar em marcha a inclusão, o acolhimento e a visibilidade de minorias[1]. O mundo jurídico talvez seja um dos últimos nichos a embarcar nesse bonde mas, felizmente, a maioria das grandes bancas já têm um programa de D&I em desenvolvimento. Afinal, principalmente no que diz respeito à diversidade racial, os grandes escritórios estão muito defasados. Um levantamento do Centro de Estudos das Relações de Trabalho e Desigualdades (Ceert), de 2019, apontou que os negros representam 1% dos advogados de grandes escritórios, apesar de serem 56% da população brasileira.

Que é preciso fazer algo para mudar esse panorama, ninguém discute. O que se discute é a melhor forma de fazê-lo. Assim, na medida em que quase todas as bancas de advocacia são compostas por pessoas brancas cis e heterossexuais, é importante discutir o papel dessas pessoas na busca pela inclusão das minorias.

A figura do "aliado" é vista nos movimentos sociais como alguém que não é diretamente atingido por determinado preconceito ou situação desfavorável mas que, de forma empática, entende que esse é também um problema seu. Não basta que o aliado seja alguém que se compadeça dos problemas alheios, mas sim alguém que tome ação.

Ora, voltando ao exemplo acima, se advogados negros representam 1% dos advogados em grandes escritórios, não se pode esperar que esse 1% sozinho tome as rédeas de uma mudança social. Pelo contrário, os aliados têm aqui o dever de providenciar os meios para que as minorias tenham visibilidade e possibilidade de inclusão.

Note-se que de maneira nenhuma esse dever dos aliados implica uma tentativa de usurpação do "lugar de fala". A violência gerada pela exclusão e as repercussões dessas nas vidas e nas trajetórias das minorias só podem ser sentidas e relatadas por elas. Cabe assim aos aliados preparar o palco para que essas pessoas possam ser ouvidas, vistas e que ocupem os lugares que merecem ocupar.

A decisão de tornar-se aliado é, portanto, uma responsabilidade da maioria, dos privilegiados, daqueles que têm a possibilidade de contribuir para a diminuição da desigualdade (social, racial, de gênero...) dentro do seu meio. É o aliado que tem a obrigação de liderar a Diversidade e Inclusão no ambiente de trabalho.

1 - O termo minoria aqui não se refere a quantidade, mas sim a uma situação de desvantagem social.

** Sócia e advogada do Dannemann Siemsen.*

Quando as economias voltam para o nível e tendência do PIB pré-pandemia?

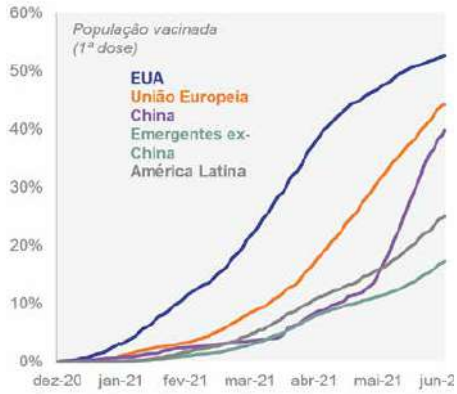
- *A recuperação completa do PIB (de volta à tendência pré-pandemia) irá acontecer em 2021 para a maioria dos países desenvolvidos, mas nos emergentes (excluindo a China), apenas em 2022 ou depois.*
- *A velocidade da vacinação e o tamanho (e espaço) da resposta fiscal são as principais variáveis para explicar as disparidades da recuperação entre os países.*

A vacinação está permitindo o controle da pandemia; entre as grandes regiões, o controle ocorreu primeiro na China, depois nos EUA, posteriormente na Europa e agora deve avançar em mercados emergentes. Nos EUA, o pico da pandemia foi em janeiro/fevereiro. O contágio começou a recuar com 20% da população vacinada em fevereiro. Agora, com quase 50% da população vacinada (ao menos uma dose) o número de mortes por Covid está nas mínimas (ver gráficos). A Europa segue a mesma dinâmica, com dois meses de diferença, e vê recuo consistente da pandemia desde abril, quando a vacinação atingiu pelo menos 20% da população. Na China, a vacinação acelerou somente nos últimos dois meses. Mas o controle da pandemia ocorreu com a eficácia das medidas de contenção do vírus (testagem em massa, rastreamento de contatos e isolamento) no 2T20. Os demais países emergentes devem começar a ver benefícios de sua vacinação no 3T21. Países como Brasil (26,2%) possuem um mix diverso de vacinas e estão no limiar dos níveis de vacinação que geraram melhora nos EUA e Europa. Outros países também devem começar a ter ganhos. A disponibilidade global de oferta de vacinas está subindo e, partir de agora, novas doses serão destinadas principalmente para países emergentes (aprox. 6,4 bilhões de doses no 2S21).

VÍRUS JÁ CONTROLADO NOS EUA E EUROPA, AGORA EMERGENTES A CAMINHO

FONTE: JHU, ITAÚ

VACINAÇÃO NOS EMERGENTES VAI CONTINUAR GANHANDO RITMO



FONTE: OUR WORLD IN DATA, ITAÚ

"Todos os países desenvolvidos devem recuperar o nível do PIB de 2019 em 2021, enquanto, para os emergentes, esse momento varia, podendo ser até a metade de 2022."

Neste cenário, surge a pergunta de quando as diferentes economias irão retomar o nível e a tendência de crescimento do PIB antes da pandemia. Vale ressaltar que importa ver quando os países retomam não somente ao nível, mas também à tendência do PIB pré-pandemia (isto é, o nível do PIB se a economia tivesse continuado no ritmo de crescimento pré-pandemia). Esse último critério captura melhor a recuperação da economia, inclusive para avaliarmos se o choque do vírus deixou cicatrizes econômicas permanente. A tabela abaixo resume as nossas projeções para as principais economias.

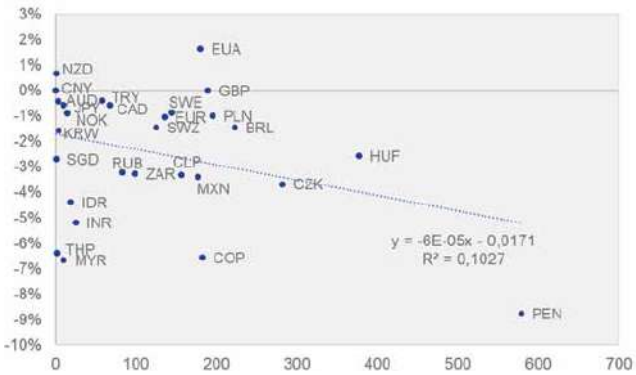
	PIB			Mortes por 100 mil	Vacinação *(50% da pop)*	Estímulo fiscal *(%PIB)* - Acima da linha
	Volta ao 4T19	Volta à tendência pré-vírus	4T21 vs. tendência pré-vírus			
Nova Zelândia	set-20	dez-20	0,7%	1	ago-21	19,3%
Austrália	mar-21	dez-21	-0,4%	4	out-21	16,1%
Estados Unidos	jun-21	jun-21	1,6%	180	mai-21	25,5%
Noruega	jun-21	set-21	-0,9%	15	jun-21	4,2%
Canadá	set-21	dez-21	-0,6%	68	mai-21	14,6%
Suécia	set-21	set-22	-0,9%	144	jun-21	4,2%
Suiça	set-21	2023 ou depois	-1,4%	125	jun-21	7,3%
Reino Unido	dez-21	Dec-21	0,0%	189	abr-21	16,2%
Japão	dez-21	dez-21	-0,6%	11	dez-21	15,9%
Zona de Euro	dez-21	mar-22	-1,1%	136	jun-21	3,8%
China	jun-20	dez-20	0,0%	0	jul-21	4,8%
Turquia	set-20	dez-20	-0,4%	59	set-21	1,9%
Índia	dez-20	2023 ou depois	-5,2%	25	1T22	3,3%
Cingapura	mar-21	mar-22	-2,7%	1	jul-21	16,0%
Coreia do Sul	mar-21	2023 ou depois	-1,6%	4	4T21	4,5%
Brasil	mar-21	2023 ou depois	-1,5%	223	set-21	8,8%
Rússia	jun-21	jun-21	-3,2%	83	2T22	4,3%
Indonésia	jun-21	2023 ou depois	-4,4%	19	1T22	4,5%
Polônia	set-21	mar-22	-1,0%	195	jun-21	7,8%
Peru	jun-22	2023 ou depois	-8,8%	579	out-21	7,3%
Malásia	set-21	2023 ou depois	-6,7%	10	1T22	4,5%
Hungria	dez-21	jun-22	-2,6%	377	mai-21	9,2%
México	dez-21	2023 ou depois	-3,4%	177	ago-21	0,7%
República Tcheca	mar-22	jun-22	-3,7%	282	jun-21	5,4%
Tailândia	jun-22	2023 ou depois	-6,4%	2	4T21	8,2%
Chile	dez-21	2023 ou depois	-3,3%	157	mai-21	8,2%
Colômbia	jun-22	2023 ou depois	-6,6%	183	set-21	4,1%
África do Sul	2023 ou depois	2023 ou depois	-3,3%	99	4T21	5,9%

Todos os países desenvolvidos devem recuperar o nível do PIB de 2019 em 2021, enquanto, para os emergentes, esse momento varia, podendo ser até a metade de 2022. Entre os desenvolvidos, Austrália e Nova Zelândia tiveram uma recuperação mais rápida, já tendo retornado ao nível pré-Covid no 1T deste ano, Estados Unidos e Noruega no 2T, enquanto Japão, Canadá e demais europeus devem atingi-lo somente no segundo semestre. Já entre os emergentes, a retomada dos níveis anteriores à crise é bem mais heterogênea: enquanto China, Turquia e Índia já retornaram em 2020, temos outros tais como México, República Tcheca e África do Sul, que devem voltar somente no próximo ano.
Para além do nível do PIB, os países desenvolvidos devem apresentar recuperação completa e retornar à tendência pré-pandemia entre 3T20 e 1T22, mas emergentes podem levar até depois de 2023. No Brasil, esperarmos que o PIB retorne à tendência pré-vírus em 2023 ou depois. Isso vale também para Colômbia e Chile, além dos países emergentes asiáticos cujas economias dependem muito do turismo. Por outro lado, os países emergentes da Europa (Polônia, República Tcheca e Hungria) voltam à tendência pré-pandemia em 2022, uma vez que acompanharam o ritmo de vacinação da Zona do Euro.

A severidade da pandemia (medida em termos de óbitos per capita) explica uma pequena parte da diferenciação entre países (ver gráfico). Há casos de países que foram muito bem-sucedidos com as medidas de contenção do vírus, como a China e a Nova Zelândia, e tiveram uma recuperação rápida da atividade.

Porém, a correlação é baixa. Há casos de países que sofreram no controle da pandemia, mas que apresentam forte recuperação, como os EUA. E de outro lado, países como Tailândia e Malásia que tiveram poucos óbitos, mas uma contração do PIB persistente.

Severidade da pandemia x Crescimento

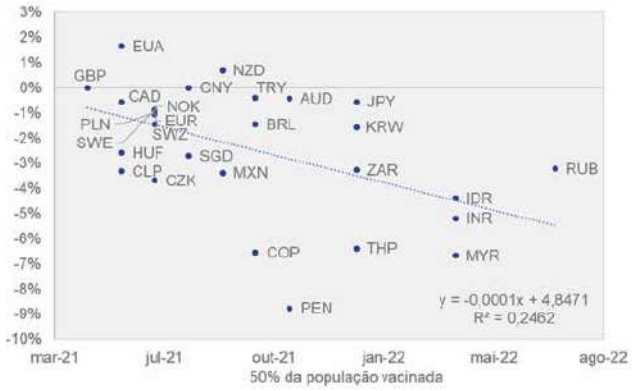


FONTE: JHU, HAVER, ITAÚ

Dois fatores explicam melhor a diferenciação entre países

Primeiro, a maior velocidade da vacinação implica em retorno mais rápido à normalidade econômica. Mensuramos este fator a partir de nossa expectativa de quando o país deve atingir 50% da população vacinada (gráfico abaixo). A correlação encontrada mostra que, quanto antes o país conseguir imunizar sua população, maior seu nível de PIB em relação à tendência pré-Covid, na medida que a imunização permite a retirada das restrições sobre os diferentes setores mais afetados, especialmente o de serviços.

Vacinação x Crescimento

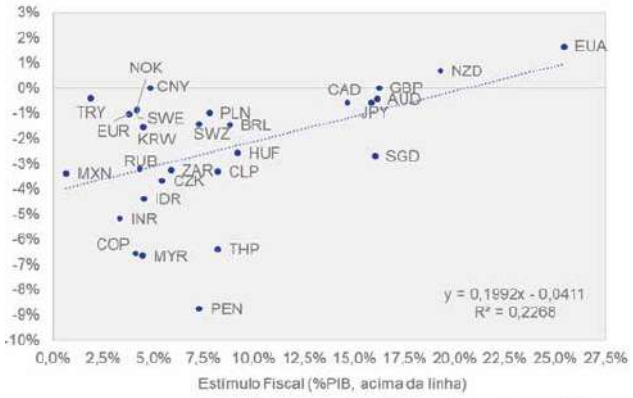


FONTE: HAVER, ITAÚ

"Há casos de países que sofreram no controle da pandemia, mas que apresentam forte recuperação, como os EUA. E de outro lado, países como Tailândia e Malásia que tiveram poucos óbitos, mas uma contração do PIB persistente."

O segundo fator é o tamanho (e espaço) do estímulo fiscal (gráfico abaixo). Há uma correlação positiva entre a expectativa do PIB ao fim deste ano em relação à tendência com o tamanho do estímulo fiscal, mostrando um efeito positivo dos pacotes adotados, que resultam em menor queda e/ou recuperação mais forte. Porém, nota-se que para um mesmo tamanho de estímulo, o crescimento foi em média, superior nos mercados desenvolvidos que nos emergentes, mostrando que além das quantias dispendidas, o espaço para política fiscal (que se espera ser maior entre os desenvolvidos) tem papel relevante. Estímulos fiscais em economias maduras têm menos impacto sobre condições financeiras, ao passo que, em países emergentes, o aperto das mesmas tende a amortecer, ao menos parcialmente, o efeito das medidas fiscais expansionistas.

Estímulo Fiscal vs. Crescimento



FONTE: FMI, HAVER, ITAÚ

PESQUISA MACROECONÔMICA ITAÚ
MARIO MESQUITA – ECONOMISTA CHEFE

Brasil apresenta boas oportunidades para fusões e aquisições

*Thais Cordero**

Boa parte das empresas no mundo todo estão no modo sobrevivência. O foco está em maximizar os lucros e minimizar os impactos econômicos causados pela pandemia. Nesse cenário, as fusões e aquisições estão em alta, tanto no mercado nacional quanto internacional. E a tendência é de crescimento até 2022.

Só no primeiro trimestre deste ano, os acordos de fusão e aquisição atingiram US$ 1,1 trilhão, um recorde para início de ano desde 1998, segundo dados da Bloomberg. Boa parte desses resultados é consequência direta da pandemia, que obrigou as empresas a repensarem suas estratégias.

Diante de um contexto tão desafiador, a busca por parceiros foi intensificada. Tem sido possível observar tanto as fusões entre antigos concorrentes, como forma de unir forças, quanto a compra de empresas brasileiras por companhias estrangeiras, se aproveitando da desvalorização cambial da moeda nacional perante as moedas estrangeiras.

Em âmbito nacional, essas parcerias são fundamentais para garantir a continuidade dos negócios. É o caso de empresas que dividem parques tecnológicos e até operações logísticas, por exemplo. Outra estratégia em alta é a busca por produtos nacionais, buscando a redução da importação diante de uma variação de câmbio tão elevado. Em muitos casos, recorrer a operação de fusões, incorporações e compra e venda é mais estratégico ao invés de obter empréstimos no mercado que contribui para endividamento das empresas, podendo, no futuro, reduzir a rentabilidade esperada na operação.

Do ponto de vista internacional, existe uma movimentação de crescimento em operações de aquisição de empresas nacionais por estrangeiras, já que a valorização de moedas como o Dólar e Euro frente ao Real, contribui para esse cenário. O país nunca foi tão atrativo, principalmente porque o avanço da vacinação sinaliza positivamente para a retomada econômica ainda mais significativamente a partir de 2022.

Dentre os setores mais promissores para operações de fusões e aquisições, está o de tecnologia. Impulsionadas pelo isolamento social, fechamento de lojas físicas e a necessidade de ficarmos em casa, as plataformas digitais se tornaram fundamentais para a gestão dos negócios e muito rentáveis. O que vimos foi um crescimento exponencial de uma tendência que já estava sendo sinalizada globalmente, mas que com a pandemia, foi amplamente acelerada pela necessidade de digitalização dos processos.

Entre as empresas mais atrativas estão aquelas ligadas à logística e redução de burocracias, como é o caso de muitas startups de entregas e até assinatura online ou de digitalização de documentos – dada a impossibilidade de fazer compras e reuniões presenciais. Aplicativos de videoconferência também viram seus números dispararem, aumentando a necessidade de investimentos para suportar o crescimento.

Outro setor em alta é o agronegócio – um dos segmentos mais fortes e importantes para a economia nacional. Somente em 2019, a soma de bens e serviços gerados no agronegócio chegou a R$ 1,55 trilhão, valor correspondente a 21,4% do PIB brasileiro, segundo dados do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA/USP) em parceria com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA).

Além de sua alta rentabilidade, o setor é um dos mais seguros para se investir, dada a forte solidez de seus produtos. Em conjunto com a crescente demanda pela automação e digitalização como forma de aumentar sua produtividade, o setor é um dos que atrai maior interesse, principalmente por investidores estrangeiros que tendem a trazer tecnologias inovadoras para melhorar a eficiência da produção por aqui.

O varejo, diante do questionando sobre a necessidade de ter lojas físicas, restou evidente a necessidade minimizar custos fixos, trazendo a tecnologia desde a gestão de estoques até os self-checkouts, onde os caixas humanos são substituídos por totens de autoatendimento.

O e-commerce, que se tornou a única opção de compra diante do fechamento das lojas, parece ter se tornando um hábito que veio para ficar. As pessoas demonstram menos receio de efetuar comprar online do que antes da pandemia. Pesquisas indicam que o consumidor pós-Covid deve ir cada vez menos ao comércio físico. E o mesmo deve acontecer com os supermercados, que devem se tornar mini shopping centers cedendo seções, como padarias e açougues, por exemplo, para a administração de indústrias desses segmentos.

Apesar das inúmeras oportunidades, cabe destacar que toda fusão e aquisição precisa cumprir uma série de regras. O CADE (Conselho Administrativo de Defesa Econômica) tem a função de preservar a livre concorrência do mercado e impedir a formação de pequenos cartéis, que podem monopolizar determinados setores. Na prática, o órgão regulariza esse processo de forma que não haja violação contra o livre comércio, instruindo e estimulando medidas favoráveis ao mercado.

Em suma, a perspectiva é bastante positiva para processos de fusão e aquisição. O Brasil é um país extremamente promissor, com alta demanda de consumo. A pandemia não irá durar para sempre e é preciso vislumbrar boas oportunidades a médio e longo prazo. Temos um povo resiliente e que, mesmo diante de vários desafios, continua lutando e se reinventando diante das adversidades, sendo a resiliência uma das características marcantes do povo brasileiro.

**Advogada e Líder da área societária do escritório Marcos Martins Advogados.*

Golden Visa, brasileiros em Portugal

DANIEL TOLEDO, ADVOGADO

Cresce número de brasileiros que buscam o Golden Visa, visto semelhante ao EB-5, para investimentos em Portugal. Somente no primeiro trimestre de 2021 foram emitidos 73 vistos desta modalidade para o país

O Golden Visa, oficialmente chamado de Autorização de Residência para Atividade de Investimento, é uma modalidade de visto de residência em Portugal para estrangeiros que comprovem a realização de determinados tipos de investimento, poderem viver no país europeu.

Daniel Toledo, advogado e sócio da LeeToledo LLC, escritório de advocacia especializado em Direito Internacional com unidades no Brasil e Estados Unidos, informa que um número crescente de brasileiros tem procurado (e conseguido) esse tipo de visto. "Somente no primeiro trimestre de 2021 foram emitidos 73 Golden Visa para Portugal, sendo 27 para a China, seis para o Brasil, cinco para americanos, cinco para turcos, quatro para paquistaneses e os outros foram distribuídos entre os demais países", destaca.

Segundo o advogado, para Portugal a concessão desses vistos foi excelente, já que resultou na captação de 122 milhões de euros para o país. "Num momento de pós-pandemia, quando todos os governos estão querendo ter muita captação para reaquecimento do mercado, realmente é um resultado expressivo", comenta.

Embora circulem informações sobre esse mesmo movimento para os Estados Unidos, Toledo alerta que não há nada de oficial sobre a possibilidade do governo americano aumentar as vagas para vistos EB-5. Ele, inclusive, alerta as pessoas a tomarem cuidado com atravessadores que estão cobrando até US$ 500 mil para garantir as vagas dentre as poucas que vão abrir. "Em novembro de 2019 foi alterada a legislação e hoje são exigidos US$ 900 mil para fazer um investimento por meio de um centro regional, ou US 1,8 milhão com recursos próprios, para conseguir o Green Card com o visto EB-5", informa.

O advogado aponta esse aumento na procura por esse tipo de visto por parte dos brasileiros devido à falta de perspectivas na economia do País. "Temos percebido nas consultas que nosso escritório recebe que não é só mais o rico ou classe média alta que está querendo sair do Brasil, mas também pessoas de classes mais baixas desesperadas pela falta de trabalho", lamenta.

Segundo Toledo, esta é uma situação preocupante para o Brasil, pois leva o País a perder sua qualidade intelectual e sua capacidade econômica porque quando um cidadão sai do seu país, "leva para o outro os recursos financeiros, empresa, o seu trabalho, o que representa também uma grande saída, não só capital financeiro, mas também e principalmente o intelectual, que é o que gera riquezas", finaliza.

Daniel Toledo é advogado da Toledo e Advogados Associados especializado em direito Internacional, consultor de negócios internacionais e palestrante. Para mais informações, acesse: http://www.toledoeassociados.com.br. Toledo também possui um canal no YouTube com quase 110 mil seguidores https://www.youtube.com/danieltoledoeassociados com dicas para quem deseja morar, trabalhar ou empreender internacionalmente. Ele também é membro efetivo da Comissão de Relações Internacionais da OAB São Paulo e Membro da Comissão de Direito Internacional da OAB Santos.

Sobre o escritório

O escritório Toledo e Advogados Associados é especializado em direito internacional, imigração, investimentos e negócios internacionais. Atua há quase 20 anos com foco na orientação de indivíduos e empresas em seus processos. Cada caso é analisado em detalhes, e elaborado de forma eficaz, através de um time de profissionais especializados. Para melhor atender aos clientes, a empresa disponibiliza unidades em São Paulo, Santos, Miami e Huston. A equipe é composta por advogados, parceiros internacionais, economistas e contadores no Brasil, Estados Unidos e Portugal que ajudam a alcançar o objetivo dos clientes atendidos. Para mais informações, acesse: http://www.toledoeassociados.com.br ou entre em contato por e-mail contato@toledoeassociados.com.br.

BNDES financia nova unidade do maior parque eólico do mundo no RN

- **Implantação do projeto Santa Martina 9 gera empregos e estimula a economia local, além de fomentar matriz energética limpa e sustentável**
- **Unidade gerará energia suficiente para atender 130 mil residências**
- **Projeto estimula desenvolvimento da indústria nacional de aerogeradores**

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) financiará a implantação do parque eólico Santa Martina 9, nos municípios de Riachuelo, Bento Fernandes, Caiçara do Rio do Vento e Ruy Barbosa, no Rio Grande do Norte. Com 63 MW de capacidade instalada, a unidade poderá gerar energia limpa e sustentável equivalente ao consumo de 130 mil residências.

Santa Martina 9 compõe o Complexo Eólico Rio do Vento, o maior complexo eólico do mundo. A implantação do parque gerará cerca de 350 empregos diretos e indiretos e tem como perspectiva o aumento da renda familiar da população local. A quantidade corresponde a mais de 10% do total de pessoal ocupado nos quatro municípios (3.480) em 2018, de acordo com dados do IBGE.

"O financiamento ao parque eólico Ventos de Santa Martina demonstra o compromisso do BNDES em apoiar uma matriz de energia limpa no Brasil. Serão mais 63 MW de potência, a entrar em operação em 2022", declara o diretor de Crédito e Garantia do BNDES, Petrônio Cançado .

O financiamento, no valor de R$ 216,7 milhões, será concedido à Sociedade de Propósito Específico Ventos de Santa Artur Energias Renováveis S.A., que pertence ao grupo econômico Casa dos Ventos, no âmbito do BNDES Finem. Os recursos correspondem a 76% do valor total do investimento (R$ 284,8 milhões). A previsão é de que o parque entre em operação até dezembro de 2021. O primeiro aerogerador entrou na fase de testes em maio.

"O apoio do BNDES ao projeto ilustra bem a estratégia do Banco para o setor elétrico, combinando o investimento em fontes renováveis com o desenvolvimento do mercado livre de energia, que é o ambiente onde consumidores comprometidos com metas ASG, geradores de energia renovável competitivos e investidores em busca de ativos sustentáveis podem se encontrar, catalisando um ciclo virtuoso de desenvolvimento de energias limpas no Brasil", explica a superintendente de Energia do BNDES, Carla Primavera.

O diretor de Novos Negócios da Casa dos Ventos, Lucas Araripe, também lembra que a construção do complexo Rio do Vento já traz transformações positivas visíveis para a realidade local. "Estamos criando oportunidades que começam com a priorização de contratação de trabalhadores locais e geram um movimento com efeito multiplicador de riqueza e de capital humano. E como a taxa de ocupação do solo por aerogeradores é baixa, as famílias ainda mantêm suas atividades rurais nas terras arrendadas", complementa.

Segundo estudos da Associação Brasileira de Energia Eólica (ABEEólica), o índice de desenvolvimento humano de municípios que recebem projetos eólicos tem crescimento médio 20% superior em comparação aos demais.

Outro aspecto positivo do apoio do BNDES é o estímulo à geração energética de uma matriz limpa, evitando a emissão estimada de 126 mil toneladas de gás carbônico por ano na atmosfera, o equivalente ao planto de mais de 750 mil árvores.

Os investimentos do BNDES em geração estão alinhados ao esforço do Plano Nacional sobre Mudanças Climáticas (PNMC) para redução das emissões de gases de efeito estufa.

Além disso, o projeto desenvolve a cadeia de fornecedores de aerogeradores no Brasil.

Os investimentos do BNDES em geração estão alinhados ao esforço do Plano Nacional sobre Mudanças Climáticas (PNMC) para redução das emissões de gases de efeito estufa. O Plano também busca manter elevada a participação de energia renovável na matriz elétrica, preservando posição de destaque que o Brasil sempre ocupou no cenário internacional. O esforço do Banco também vai ao encontro do Plano Nacional de Energia 2030, do Governo Federal, com estratégias para expansão de energia econômica e sustentável pelos próximos dez anos.

Energia renovável – Em abril de 2020, BNDES e Engie Brasil assinaram contratos no valor de R$ 1,243 bilhão para implantação do Conjunto Eólico Campo Largo - Fase 2, nos municípios baianos de Umburanas e Sento Sé. A capacidade instalada do projeto é de 361,2 MW, energia suficiente para atender 850 mil domicílios.

Em junho passado, o Banco também apoiou a construção do parque eólico Ventos de Santa Martina 14, outro dos parques que fazem parte do Complexo Eólico Rio do Vento. O crédito foi de R$ 208 milhões.

Em outubro, o BNDES aprovou o financiamento no valor de R$ 568 milhões para a implantação de seis parques eólicos, e subestação associada, localizados nos municípios de Lajes, Pedro Avelino e Pedra Preta - RN. A capacidade instalada do Complexo Eólico Jerusalém será de 180,6 MW – o suficiente para abastecer cerca de 457 mil domicílios.

Em dezembro de 2020, o Banco aprovou recursos para a construção dos parques eólicos Ventos de Santa Martina 01 e Ventos de São Januário 23, também no Rio Grande do Norte, ambos parques que também formam o Complexo Eólico Rio do Vento.

E há cerca de um mês, outros dois projetos em energia renováveis foram aprovados pelo BNDES. O Complexo Fotovoltaico Janaúba, no município de Janaúba/MG receberá financiamento de R$ 1,4 bilhão. As obras para a instalação das 14 usinas, que constituirão o maior parque solar das Américas, vão gerar 1.265 postos de trabalho. Por sua vez, os Complexos Eólicos Ventos do Piauí II e III – localizado na região da Serra do Inácio, entre os Estados do Piauí e Pernambuco – receberam apoio R$ 1,6 bilhão. Juntos, os dez parques eólicos que compõem o Complexo terão potência instalada de mais de 400 MW.

BNDES Finem – É o programa de financiamento acima de R$ 40 milhões voltados a projetos de investimento em geral. O apoio se estende a praticamente todos os segmentos econômicos, tendo como um dos principais critérios de avaliação os benefícios sociais destas iniciativas.

Sobre o BNDES – Fundado em 1952 e atualmente vinculado ao Ministério da Economia, o BNDES é o principal instrumento do Governo Federal para promover investimentos de longo prazo na economia brasileira. Suas ações têm foco no impacto socioambiental e econômico no Brasil. O Banco oferece condições especiais para micro, pequenas e médias empresas, além de linhas de investimentos sociais, direcionadas para educação e saúde, agricultura familiar, saneamento básico e transporte urbano. Em situações de crise, o Banco atua de forma anticíclica e auxilia na formulação das soluções para a retomada do crescimento da economia.

Ventos de Santo Artur – A SPE Ventos de Santo Artur pertence ao grupo econômico Casa dos Ventos, responsável pela maior campanha exploratória de recurso eólico já empreendida no mundo e pelo desenvolvimento de um em cada três parques eólicos em operação no país. A companhia conta com um portfólio de projetos eólicos e solares de mais de 17 GW de potência instalada, cobrindo diferentes submercados. O Grupo Casa dos Ventos obteve financiamento do BNDES para implantação de outros três parques do Complexo Eólico Rio do Vento: Ventos de Santa Martina 01, Ventos de Santa Martina 14 e Ventos de São Januário 23.

O inimigo invisível

*Tarcisio Godoy**

Uma das mudanças de comportamento mais significativas que a pandemia da Covid-19 tem nos imputado é a aceleração vigorosa do processo de digitalização em todo o mundo. Para dar conta do trabalho em casa ou ofertar produtos e serviços de maneira virtual, pessoas e empresas se viram obrigadas a ampliar substancialmente o uso de ferramentas tecnológicas disponíveis no universo cyber.

Segundo a IDC Brasil (International Data Corporation Pesquisa de Mercado e Consultoria), até o fim de 2021, os investimentos em TI aumentarão 10%, principalmente em hardware, software e serviços. Na América Latina, o software deverá ser responsável por 18% dos investimentos, os serviços de TI por 22% e hardware por 60%. Já o setor de nuvem pública deverá registrar um crescimento de 46,7% entre 2019 e 2023.

O ônus deste processo, no entanto, tem nome e sobrenome, e se chama ataque cibernético. Com o volume de negócios virtuais aumentando de forma exponencial, empresas que não estão preparadas para a construção de uma blindagem cibernética podem perder cifras na casa de trilhões de dólares. Tal estimativa foi feita pela consultoria americana Gartner, no ano passado, em meio à observância da tentativa do setor privado em se proteger dos prejuízos de ataques de hackers, que invadiram sistemas de órgãos públicos em ações amplamente noticiadas pela imprensa mundial.

O prejuízo não é apenas financeiro. Em função da implantação da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), no Brasil, e da sua equivalente europeia, a General Data Protection Regulation (GDPR), empresas podem sofrer sanções legais em casos de vazamento de dados de seus clientes, causados por brechas na cyber security. Preocupado com este cenário, o setor privado dobrou o investimento em seguros de riscos cibernéticos entre 2019 e 2020.

De acordo com informações da Superintendência de Seguros Privados (Susep), os sinistros relacionados a ataques cibernéticos aumentaram 1.950% no Brasil em 2020. Já levantamento da Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg) apontou que o valor pago a título de indenizações nesse segmento pulou de R$ 1 milhão para R$ 32 milhões no ano passado. Outro dado relevante: a arrecadação do Seguro de Riscos Cibernéticos subiu 99% em volume de prêmios, passando de R$ 21 milhões em 2019 para R$ 41 milhões em 2020.

Atenta ao crescimento dos ataques cibernéticos, a indústria de seguros está preparada para estimular a prevenção e mitigação de riscos. O portfólio de algumas seguradoras foi ampliado no período pós-pandemia, oferecendo garantias nos produtos de riscos cibernéticos como, por exemplo, suporte técnico em tempo integral por empresa especializada em gerenciamento de risco, cobertura dos gastos com a recuperação de dados, apoio jurídico e despesas com indenizações devidas a terceiros pelo vazamento de dados.

Simultaneamente, no último ano, percebemos a necessidade de um investimento cada vez maior na criação e na oferta de programas educacionais específicos para lidar com as ameaças cibernéticas. É preciso fornecer aos gestores de empresas conhecimentos estratégicos sobre o tema, para que possam entender, interpretar e reagir proativamente a este risco. A maior lacuna no mercado se deve, justamente, à falta de profissionais qualificados para a construção de uma cultura de cyber segurança em seus negócios ou nas empresas nas quais atuam.

A resistência que havia por parte de pessoas e empresas e, ainda, a falta de conhecimento sobre as atuais operações comerciais estão se dissipando dia após dia. A crescente exposição digital provocada pelo novo normal exige mais investimentos de ambos os polos do negócio, não apenas em aparatos tecnológicos, mas, principalmente, na capacitação e no conhecimento das pessoas sobre o tema segurança da informação.

**Diretor-geral da Escola de Negócios e Seguros (ENS).*

Pesquisa analisa oferta e acesso de recursos financeiros para os negócios de impacto socioambiental no Brasil

Conduzido pela Pipe.Labo, o Mapa de Negócios de Impacto Socioambiental - pesquisa quantitativa referência no ecossistema - analisa, entre outros aspectos da jornada empreendedora, o acesso a recursos financeiros e não financeiros pelos empreendedores de impacto socioambiental no Brasil. O levantamento conta com o apoio da ENIMPACTO - iniciativa do Ministério da Economia -, Aliança pelos Negócios de Impacto, Climate and Land Use Alliance, do Fundo Vale, Instituto Clima e Sociedade e Instituto Sabin.

O Mapa de Negócios de Impacto Socioambiental revela que o volume de negócios mapeados, um total de 1.272, é maior do que a oferta de recursos e apoios disponíveis no ecossistema; metade da base levantada, ou seja, 636 empresas, ainda não acessou doações e investimentos e tampouco programas de aceleração e incubação. Embora haja uma alta demanda não atendida, o número de negócios que já acessaram doações e investimentos – quatro em cada 10 – é bastante expressivo para o universo de empreendedorismo e startups, uma particularidade do ecossistema de negócios de impacto que conta com ajuda de muitos institutos e muitas fundações sem fins lucrativos.

As coordenadoras do estudo – Mariana Fonseca e Lívia Hollerbach, fundadoras da Pipe.Labo – alertam para a importância de entender que os mecanismos de investimento mais formais (equity e dívida) ainda não são os mais alcançados pelos empreendedores, sendo doações e grants os recursos que estão respondendo, de forma mais ampla, a demanda do empreendedor por capital. Com base nos dados dos entrevistados que declaram acessar recursos financeiros de, em média, duas fontes diferentes, a pesquisa traçou um perfil desses empreendedores: tendem a estar nas capitais; o negócio está em etapas mais maduras da jornada; utilizam tecnologias inovadoras em sua solução; já foram acelerados pelo menos uma vez; já receberam premiações e reconhecimentos no Brasil ou no exterior; estão, atualmente, em rodadas de captação de recursos; têm implantadas ferramentas de governança e controles internos; acompanham o impacto que geram; e, alguns, já internacionalizaram suas operações.

Na análise dos que já acessaram programas de incubação e aceleração, o mesmo perfil permanece. Já a demanda não atendida se concentra em: empreendedores fora das capitais; negócios mais jovens liderados por mulheres – ainda em etapas de ideação sem um modelo claro de como podem vir a ser sustentáveis –; soluções que não utilizam tecnologias inovadoras; negócios que nunca captaram doações ou investimentos, tampouco premiações e reconhecimentos; negócios que ainda não apresentam ferramentas de governança; e soluções que ainda não acompanham seu impacto.

Segundo Mariana Fonseca, a demanda por capital permanece sendo de um valor "semente" e aumenta entre negócios com base tecnológica em etapas de piloto em diante. "Os empreendedores buscam mais recursos não reembolsáveis e, em segundo lugar, venda de equity da empresa. A análise das demandas dos empreendedores e da oferta que acessam mostra que o famoso paradoxo do 'ovo e da galinha' ainda marca a dinâmica do setor. O negócio não traciona ou ganha escala sem uma chancela – seja o acesso a um tipo de investimento ou recurso não reembolsável, o apoio de uma aceleração, incubação ou, ainda, um reconhecimento público", afirma Mariana.

O Mapa de Negócios de Impacto Socioambiental está disponível para acesso gratuito pelo www.mapa2021.pipelabo.com.

PRINCIPAIS CONCLUSÕES DO MAPEAMENTO

ESTÁGIOS DE DESENVOLVIMENTO & MODELOS DE COMERCIALIZAÇÃO

A cada 10 negócios de impacto, oito permanecem entre os estágios de desenvolvimento da solução até a organização do negócio – especialmente na busca por um modelo que gera sustentabilidade financeira. A partir da fase de piloto, sete em cada 10 negócios já têm um modelo, mas somente a partir da etapa de tração é que metade dos negócios mapeados de fato passa a parar de pé. Os empreendedores mencionam, pelo menos, dois modelos de comercialização do produto ou serviço, sendo os principais a venda para outras empresas e para o consumidor final. Dos formatos de monetização, há um crescimento das plataformas Software as a Service (SAAS) e um considerável número de empreendedores, principalmente em fase de ideação, que tem a publicidade como foco (modelo esse que, porém, se mostra menos presente entre os

em fase de tração e escala). Um ponto importante na análise do faturamento é que muitos negócios em fases de pré-escala e escala não revelaram essa informação, impossibilitando a análise geral da evolução do pipeline nos dois últimos anos. "A cultura do segredo, já conhecida no Brasil entre investidores e investidos, vai contra a necessidade do setor de estudar e evoluir por meio de números", Mariana Fonseca, coordenadora do estudo e cofundadora da Pipe. Labo. Na análise do modelo de comercialização, entre os entrevistados, 48% atuam com B2B (business to business); 45%, com B2C (business to consumer); 39% com B2B2C (business to business to consumer); 19% com B2G (business to government); e 8% com C2C (consumer to consumer).

JORNADA EMPREENDEDORA

A pesquisa traz uma análise minuciosa que correlaciona o empreendedor, seu negócio e as demandas em cada etapa da jornada. "A proposta é gerar conhecimento aprofundado para orientar os novos empreendedores neste pipeline, mostrando os apoios que o ecossistema pode oferecer", afirma Mariana, acrescentando que o mapeamento detalha fases como ideação (ideia, validação da ideia e protótipo); estruturação (piloto e MVP); crescimento (tração e pré-escala); e escala.

A terceira edição do Mapa revela que os negócios em fase de escala são majoritariamente liderados por homens e têm maior número de soluções nas verticais de Tecnologias Verdes, Educação e Finanças Sociais; e, estas se concentram no Sudeste e Sul do país. O uso de tecnologias patenteadas é também mais comum nesta etapa. As faixas de faturamento atingem os milhões na fase de escala, o impacto da solução passa a ser formalmente gerenciado; também é comunicado externamente, como parte da agenda dos investidores do negócio. A captação de recursos via equity e empréstimo continua relevante, pois a demanda nesta fase é grande e por valores mais altos. Os apoios não financeiros são buscados nesta fase, visando ajuda na expansão. Na Escala, os apoios específicos são demandados, inclusive, para uma expansão fora do Brasil. Os empreendedores, nesse momento, apontam o desafio de desenvolver melhor a cultura e a governança da empresa, uma vez que à medida que as operações se expandem, crescem os riscos e impactos do negócio nos seus ambientes externos e internos.

O levantamento mostra que entre os 1.272 negócios, 6% estão em fase de ideação; 7%, em validação da ideia; 11%, em protótipo; 9%, em piloto; 16%, em MVP; 27% estão em fase de organização do negócio; 13%, em tração; 7%, em pré-escala e 4%, em escala. Na análise de modelagem do negócio, 66% afirmaram que têm um modelo claro de como a empresa pode ser sustentável financeiramente; 19% apontaram que ainda não têm uma modelagem, mas estão estudando/desenhando; e 7% ainda não têm, mas possuem intenção de desenhar o modelo. Entre os entrevistados, apenas 20% já são sustentáveis financeiramente.

FATURAMENTO

Entre os entrevistados, 40% não tiveram faturamento em 2019; 29% faturaram até R$ 100 mil; 8%, de R$ 101 mil a R$ 500 mil; 3%, de R$ 501 mil a R$ 1 milhão; 3%, de R$ 1,1 milhão a R$ 2 milhões; 3%, mais de R$2,1 milhões; e 14% não declararam.

APOIOS PARA AVANÇAR

O Mapa revela que os apoios necessários para avançar na jornada de negócio não acompanham a necessidade do empreendedor. Segundo as coordenadoras da pesquisa, a maior parte busca recursos financeiros de menor volume e mais cedo na jornada e, também, apoios de aceleradoras

e incubadoras, sem sucesso para mais da metade deles. Entre os negócios mapeados, 44% já acessaram doações ou investimentos, sendo: 69% oriundos de doações; 26%, de empréstimos: 19%, de participação (equity); 9%, de dívida conversível; e 23% não especificaram o mecanismo. Em média, esses empreendedores acessaram duas fontes diferentes: 38%, FFF (Family, Friends and Fools); 28%, de institutos/fundações; 21%, de incubadoras/aceleradoras; 20%, de empresas privadas e corporate venture; 17%, de instituições públicas, governo ou bancos multilaterais; 12%, de crowdfunding; 10%, de investidor-anjo; 12%, de sócio-investidor; 12%, de bancos comerciais privados; 9%, de bancos de fomento; 5%, de outros fundos e mecanismos de crédito de impacto; 3%, de Crowdequity-Crowdlending; 3%, de fundos de Venture Capital; e 1%, de fundos de Private Equity.

A pesquisa mostra que 51% dos empreendedores já buscaram ou estão buscando aceleradoras e incubadoras de sucesso; 15% já foram acelerados mais de uma vez; 25%, uma única vez; 7% não estão em busca e não têm intenção. Sobre premiações, 34% já conquistaram algum prêmio ou destaque em competição no Brasil ou no exterior. Entre outros pedidos de ajuda: dinheiro (44%); mentoria (24%); comunicação (21%); parcerias e networking (19%); time (13%); vendas (11%); investidor (11%); infraestrutura & equipamentos (11%); plano de negócio (8%); processo e gestão (6%); validação da solução (5%); assessoria jurídica (4%); aceleração (2%); governança (2%); estratégia (2%); tecnologia (2%); e internacionalização (1%).

CAPTAÇÃO DE RECURSOS

Entre os empreendedores que participaram do mapeamento, 49% dos negócios estão captando recursos. Desses, 36% buscam de R$ 101 mil a R$ 500 mil; 28% buscam até R$ 100 mil; 13%, mais de R$ 2,1 milhões; 12% buscam de R$ 501 mil a R$ 1 milhão; 8%, de R$ 1,1 milhão a R$ 2 milhões; e 3% não sabem o valor. Para 67%, o recurso buscado é oriundo de doações e recursos não reembolsáveis (grants e verba de fomento); 19%, de empréstimo; 19%, de dívida conversível em participação; e 32%, de equity.

DESAFIOS DO SETOR | O cenário de apoio aos negócios de impacto brasileiros possui uma alta demanda reprimida por aceleração e incubação – que se mantém entre a metade dos empreendedores de impacto mapeados pelo estudo. A oferta, no geral, é ainda limitada e muito concentrada no Sudeste, não respondendo à demanda crescente de novos negócios, atuando nas demais regiões do país e, principalmente, fora das capitais. Iniciativas de fortalecimento regionais, que reúnem organizações de apoio financeiro e não financeiro em uma única plataforma de apoio ao empreendedor com visão estruturante de longo prazo, têm tido êxito na descentralização deste tipo de oferta, além de conseguir customizar os programas para atender diferentes perfis e problemas de negócio.

A DÉCADA DA MUDANÇA

O ecossistema estourou a bolha do impacto, de acordo com dados comparativos do Mapa. Nos próximos 10 anos, a expectativa é que a convergência de mercados e o senso de urgência – sobretudo em apresentar os resultados da Agenda 2030, da Organização das Nações Unidas (ONU) – impulsionem um crescimento nas empresas e nos investidores, funcionando como um catalisador de recursos para os negócios de impacto socioambiental. Segundo Mariana Fonseca, uma das coordenadoras da pesquisa, uma tendência visível no mundo corporativo é o ativismo empresarial, algo que foi potencializado pela pandemia.

"Estamos vendo um número maior de empresas se mobilizando e se engajando para ajudar a resolver problemas relevantes da sociedade; são atuações pontuadas por uma postura ativa e efetiva. Propósito e impacto positivo passaram, nos últimos anos, a fazer parte do escopo de trabalho e das reuniões de gigantes nacionais e internacionais. De fato, o tema está ultrapassando as paredes de setores específicos de responsabilidade social, institutos e fundações, para chegar mais próximo às áreas e aos gestores mais ligados ao core business das marcas", analisa Mariana Fonseca, acrescentando que a tendência é que esse ativismo empresarial impulsione uma maior participação das empresas no ecossistema de impacto de forma estruturada, programática e pragmática.

O BOOM DO ESG

O Mapa de Negócios de Impacto Socioambientais traz uma análise detalhada da chegada do movimento ESG (Environmental, Social, and Governance, sigla em inglês para ambiental, social e governança) no ecossistema nacional. Ainda que em menor escala no Brasil, os fundos registrados como Ações Sustentabilidade/Governança pela Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima) dobraram de tamanho no país, chegando a 1 bilhão de reais, sendo 17 novos fundos. "Levantamento conduzido pela SITAWI em 2020, analisado pelo Mapa, mostrou que o Brasil firmou acordos de operações sustentáveis de crédito que alcançam um volume de US$ 5,3 bilhões, ou seja, mais que o dobro comparado a 2019, que foi de US$ 2,5 bilhões; em 2021, o volume chegará a US$ 5,5 bilhões. Essas operações incluem instrumentos financeiros diversos como debêntures, notas promissórias, empréstimos, global notes e CRAs, nacionais e internacionais, nas áreas de agropecuária,

saneamento, energia, floresta, entre outras", analisa Pedro Hércules, economista responsável pela pesquisa e análise de dados do Mapa 2021.

ASCENSÃO DO VENTURE PHILANTHROPY & A DEMOCRATIZAÇÃO DOS INVESTIMENTOS

Associado à inovação em filantropia, o Venture Philanthropy ganhou força globalmente nos últimos anos. De acordo com a European Venture Philanthropy Association (EVPA), essa é uma abordagem de alto engajamento e de longo prazo, que permite ao investidor de impacto apoiar uma organização de propósito social para ajudá-la a maximizar seu impacto social. Tradicionalmente, o investimento filantrópico no Brasil possui cunho assistencialista, com foco para correção de problemas e não para o combate de suas causas, principalmente na área de educação. Fundações e institutos normalmente têm linhas programáticas fixas, com editais anuais direcionados a financiar programas e organizações sociais que complementam a educação pública de crianças e jovens, principalmente de baixa renda, sem muita margem para inovação. O Mapa 2021 analisa as características dessa modalidade de investimento e como tem se consolidado na América Latina; avança, ainda, em análises sobre outros formatos que têm revelado um movimento de democratização dos investimentos, em especial, os mecanismos de crowdfunding.

METODOLOGIA MAPA DE NEGÓCIOS DE IMPACTO SOCIOAMBIENTAL

Estudo conduzido para acompanhar a evolução do pipeline de negócios de impacto positivo no país e destinado a referenciar o retrato atual do setor, o Mapa de Negócios de Impacto Socioambiental teve a primeira edição em 2017 e é atualizado a cada dois anos. A pesquisa é elaborada com uma chamada nacional para que empreendedores – que lideram negócios de impacto socioambiental – façam um cadastramento ou atualizem dados na plataforma da Pipe. Social; a coleta de dados do Mapa 2021 foi realizada de 1º de dezembro de 2020 a 15 de fevereiro de 2021.

Com o apoio de 62 organizações do ecossistema, a terceira edição do Mapa alcançou 1.300 cadastros on-line com dados autodeclarados por meio de um questionário de 60 perguntas. Para a análise dos dados e elaboração do relatório final, o levantamento contou com uma desk research sobre avanços do setor no Brasil e dados de investimento de impacto no globo, assim como sessões de análise com os patrocinadores e especialistas do campo. A infografia e os dados gerais têm como base 1.272 negócios de impacto operacionais – 28 negócios mapeados declararam fechamento de portas ou a não continuidade de suas operações em 2021. O Mapa de Negócios de Impacto Socioambiental traz uma amostra não exaustiva do setor, ou seja, o empreendedor se autodefine e se reconhece como integrante desse pipeline. A margem de erro para a leitura dos dados é de 3,1 pontos percentuais; o nível de confiança é de 95% para leituras na amostra geral.

PIPE.LABO

A Pipe.Social foi fundada em 2016 por Lívia Hollerbach e Mariana Fonseca, empreendedoras com a visão de mapear e fomentar o pipeline de negócios de impacto socioambiental no Brasil. Hoje, a plataforma conta com quase 5 mil negócios de impacto cadastrados e monitorados quanto ao perfil de solução, modelo de negócio e operação, à visão e medição de impacto e aos apoios buscados na jornada. Ter informações e dados qualificados sobre o ecossistema levou a Pipe a desenvolver uma visão estratégica do mercado, entendendo oportunidades e desafios reais para organizações intermediárias do setor, investidores e empreendedores. Aliando essa visão à demanda de um setor em crescimento, carente de informações, traduções e transparência – e com dados confiáveis para se comparar com ecossistemas da América Latina e dos demais países –, nasceu a Pipe.Labo, o maior centro de estudos e conhecimento aplicado sobre o mercado de impacto no Brasil. www.pipelabo.com

PATROCÍNIO

A edição 2021 do Mapa de Negócios de Impacto Socioambiental é apoiada pela ENIMPACTO, Aliança pelos Negócios de Impacto, Climate and Land Use Alliance, pelo Fundo Vale, Instituto Clima e Sociedade e Instituto Sabin.

PARCEIROS

A Banca, ANDE, Anjos do Brasil, Antera GR, ARCA, Bemtevi, Bossanova, BTG, CEATS/USP, CERTI, Choice, Civi-co, Climate Ventures, Conexsus, Din4mo, Instituto Ekloos, Enactus, Founder Institute, GIFE, HUB55, Hype 50+, ICE, IDESAM, Impact Hub Brasília, Impact Hub Curitiba, Impact Hub São Paulo, Impacta Nordeste, Impactix, In3citi, Instituto Iguá, Instituto Vedacit, Instituto Votorantim, Kaleydos, Lab de Inovação Financeira, Liga Ventures, Machado Meyer advogados, NESsT, Palladium, Parsifal21, Península, Ponte A Ponte, Positive Ventures, PPA, Profile, Quintessa, Grupo Rede+, Rede Mulher Empreendedora, Rise Ventures, Sebrae, Sistema B, Sitawi, Synthase Ventures, Trê Investimentos, VOX Capital, Wylinka e Yunus Negócios Sociais

Investir em imóveis nos EUA pode garantir ótima rentabilidade

Interessado deve sempre recorrer a um especialista em negócios imobiliários no mercado americano para apontar a opção que mais se encaixa

Os últimos cinco anos têm sido bastante promissores para investimentos no setor imobiliário nos Estados Unidos, especialmente em estados como Texas e Flórida. Superada a crise de 2008 que envolveu as duas maiores empresas de crédito imobiliário do país — Fannie Mae e Freddie Mac —, os negócios seguem hoje de vento em popa.

E o leque de ofertas é interessante inclusive para o investidor estrangeiro. São opções que vão da aquisição de cotas de fundos de investimento para construção de empreendimentos para locação, compra de propriedade multifamiliar para ter retorno com aluguel, gestão patrimonial de imóveis adquiridos nos Estados Unidos e até análise de cenários de compra e venda de propriedades.

RAUL PEREIRA, ADVOGADO

O IBC – International Business Consulting é uma consultoria especializada em negócios imobiliários nos Estados Unidos que presta assessoria a investidores estrangeiros, especialmente brasileiros, que desejam adquirir propriedades para obtenção de renda.

Uma modalidade de investimento atrativa para pessoas que tenham capital de até US$ 1,5 milhão são os imóveis multifamiliares. Trata-se de prédios residenciais comprados por um investidor ou grupo de investidores com o objetivo de alugar todos os apartamentos. Algumas propriedades consistem em até duas unidades e outras podem possuir dezenas e até centenas.

Raul Pereira, sócio do IBC, ressalta que edifícios multifamiliares são tipicamente vistos por analistas como um risco relativamente baixo em comparação a outros investimentos. Segundo ele, a oferta é bastante variada e pode ter propriedades de residência dupla, também conhecida como duplex com duas unidades apenas, na faixa de US$ 300 mil a US$ 350 mil a pequenos edifícios de 12 apartamentos entre um milhão e 1,5 milhão de dólares.

De acordo com Raul, o imóvel multifamiliar hoje apresenta um tipo de investimento que é à prova de recessão. Além da inadimplência baixa, ele aponta outras vantagens como benefícios tributários de declarar uma taxa mais alta de despesas no Imposto de Renda e bem como a valorização do imóvel girar em torno de 3% a 5% ao ano.

Outra vantagem elencada pelo empresário é a possibilidade do proprietário refinanciar o imóvel, dando a receita auferida com os aluguéis como garantia para pagamento do empréstimo. "O proponente pode financiar 100% do imóvel deixando 40% no banco e ficar com 60% para fazer novos investimentos. É um produto autorrenovável, porque o investidor pode comprar o terreno e construir em cima ou adquirir uma propriedade usada que necessite fazer pequenas reformas ou ainda optar por um imóvel pronto e totalmente funcional, que esteja gerando renda que é aceita pelos bancos como garantia", explica.

Para Raul, o imóvel multifamiliar é uma opção de investimento interessante porque ele gera uma segurança jurídica para o investidor que não tem muita experiência no mercado financeiro americano, pois a compra desse tipo de empreendimento gera o título de propriedade no território americano. "Se eu quiser vender pelo preço que comprei ou se não deu certo a forma de administrar posso sair ou mudar o administrador, ou seja, gera um leque de oportunidades diferentes", finaliza.

Raul Pereira, advogado há mais de 20 anos no Brasil, é especialista na área de contratos internacionais. Ele oferece um serviço personalizado para aqueles que necessitam investir nos Estados Unidos e querem compreender melhor o mercado americano. No IBC Consulting, administra e organiza contratualmente para que empresas possam operar nos Estados Unidos de acordo com a legislação local.

O IBC é uma empresa de consultoria, que oferece um serviço diferenciado e completo. Através de uma rede de parceiros e prestadores de serviço, com as mais variadas especialidades, o cliente tem a sua disposição todas as informações e serviços necessários para atender às suas necessidades. A equipe faz um levantamento do perfil individual de cada cliente, com atenção para os detalhes e diferenciais que cada caso determina. Para mais informações, acesse https://www.ibconsulting.us/

Sherwin-Williams é a fornecedora oficial de tintas do MAM Rio

A parceria com o MAM Rio é uma forma de contribuir com a democratização da cultura e a diversidade e desenvolvimento social no Brasil

A Sherwin-Williams, líder global na fabricação, distribuição e comercialização de tintas e vernizes, é a nova empresa amiga e fornecedora oficial de tintas do MAM Rio. O museu passa por uma reformulação, buscando se reinventar, marcando um novo e importante ciclo na história desse local tão importante para a arte e cultura brasileira. A gestão de Fabio Szwarcwald, que começou no início de 2020, está colocando em prática ações para transformar o museu em referência no mundo. E a Sherwin-Williams não ficou de fora desse momento.

O espaço sempre se caracterizou pelo compromisso social e as causas contemporâneas, sendo um local democrático e plural, com diversidade e acessibilidade, criando um legado importante para a cidade do Rio de Janeiro e para todo o país. Além disso, conta com arquitetura moderna de Affonso Reidy, que se tornou um marco arquitetônico mundial, e jardins de Burle Marx, o maior paisagista do século XX.

Para a Sherwin-Williams, ser parceira do MAM Rio é uma forma de contribuir para a democratização da cultura e a diversidade e desenvolvimento social no Brasil. "Quando vimos o projeto, a nova visão e todas as melhorias que estavam sendo feitas no museu, entendemos que estavam alinhadas aos conceitos da empresa, então foi natural o processo de nos tornarmos empresa parceira. É gratificante podermos contribuir com esse novo momento do MAM, que ganhará ainda mais importância no cenário cultural brasileiro e mundial", afirma Luiz Piva, diretor de marketing da Sherwin-Williams no Brasil.

"O Museu de Arte Moderna de Rio de Janeiro é a instituição mais importante dedicada à arte moderna e contemporânea da cidade e do estado, e uma das mais relevantes da América Latina. Com uma história ímpar de experimentação desde a década de 1950, o MAM Rio viu nascer boa parte dos artistas que hoje povoam o circuito internacional. Lugar de reflexão e contestação, foi palco das rupturas das vanguardas modernas. Desde 2020, implementamos um conjunto de ações de reposicionamento que pretende tornar o MAM Rio referência no mundo. E na construção de um museu mais atento a seu tempo, mais diverso, inclusivo, sustentável e solidário, contamos com grandes parceiros", afirma Fabio Szwarcwald, Diretor Executivo da instituição.

A Sherwin-Williams irá fornecer com exclusividade toda a tinta que será usada no museu, garantindo assim a qualidade e fidelidade das cores e aplicações, permitindo que os trabalhos sejam feitos sempre com a máxima qualidade possível, como o MAM Rio precisa para representar esse novo momento tão especial. "Estamos muito felizes e honrados em fazer parte desse momento histórico da cultura carioca, brasileira e mundial. Temos certeza que o museu vai se tornar ainda mais relevante e impactante. É um momento muito especial e repleto de cores com as tintas da Sherwin-Williams", conclui Piva.

Sobre Sherwin-Williams

Fundada em 1866, a Sherwin-Williams é líder global na fabricação, distribuição e venda de tintas e revestimentos. Presente no Brasil há 75 anos, a empresa atua entre os principais fabricantes do mercado brasileiro. A Sherwin-Williams produz para os segmentos imobiliário, industrial, automotivo, aerossol e tintas a pó, com marcas reconhecidas como Metalatex®, NovaCor®, Aquacryl®, Design®, Super Paint® e Sumaré. A empresa tem o compromisso de investir em pesquisa e desenvolvimento, sendo responsável por diversos produtos que se tornaram referência no mercado. Localizada no estado de São Paulo, no segmento imobiliário, a Sherwin-Williams possui escritório e fábrica no município de Taboão da Serra. Também faz parte do grupo a unidade de tintas industriais, aerossóis e tintas em pó, localizada na cidade de Sumaré. E a divisão de tintas automotivas localizada em São Bernardo do Campo.

Para mais informações, visite o site e as redes sociais:
www.sherwin-williams.com.br
www.facebook.com/sherwinwilliamsbrasil
www.instagram.com/sherwinwilliamsbr
br.pinterest.com/swbrasil

Como desinvestir pode impulsionar a sua estratégia?

*Fabio Schmitt **

A pandemia reforçou a urgência de as empresas considerarem desinvestimentos para resolver as necessidades de liquidez e liberar capital para investir no futuro. A nona edição do Global Corporate Divestment Study de 2021, da EY, mostra que 95% das companhias brasileiras entrevistadas afirmaram que mantiveram ativos em seu portfólio mais tempo do que deveriam. E esse número não é alto apenas no Brasil: 78% dos respondentes no mundo disseram ter mantido ativos por tempo demais. A pesquisa, realizada entre janeiro e março deste ano, ouviu 1.040 executivos das principais economias do mundo.

As decisões de desinvestir são complexas e, na maioria dos casos, ainda são muito impactadas pelo negócio que tem mau desempenho. Por isso, 74% dos entrevistados dizem que o desinvestimento não atingiu a expectativa de tempo e valorização do ativo. Isso acontece em função da relação entre a estratégia corporativa e seus desinvestimentos não ser integrada e forte o suficiente.

Os CEOs precisam determinar quais negócios não ajudam mais a impulsionar a estratégia - aqueles considerados não-core - tendo uma visão ampla de como uma empresa gera valor de longo prazo para os stakeholders. Mesmo assim, apenas 35% dos executivos no Brasil (e 37% no mundo) consideram o alinhamento com a visão ou missão da empresa um fator na identificação de desinvestimentos. Os CFOs podem conduzir revisões de portfólio mais eficazes que ajudem a empresa a executar sua estratégia de longo prazo. A compreensão da estratégia da empresa e as métricas qualitativas e quantitativas que a orientam podem ser particularmente valiosas para os CFOs, permitindo-lhes ir além do planejamento e dos relatórios financeiros para atuar na tomada de decisões de desinvestimento e definição estratégica.

Com essa disciplina, os CEOs e CFOs conseguem trabalhar de forma muito proativa para vender o case de desinvestimento para todos os *stakeholders*. Esse é um desafio importante que ambos deveriam fazer periodicamente e não quando o negócio já estiver com mau desempenho. Porque aí a decisão passa a ser reativa e não estratégica.

Outro ponto fundamental no sucesso da iniciativa é o foco na empresa remanescente. O desinvestimento deve ser um exercício de reimaginar a empresa e utilizar ativos não-core como funding para iniciativas de alto valor. Mais de 60% das empresas no Brasil e no mundo reconhecem não colocar ênfase suficiente na RemainCo durante sua última separação ou cisão. Quando decidir desinvestir um ativo já deveria ter a resposta do que fazer com o resultado daquela venda. Pode retornar o dinheiro para os acionistas. Mas este não é o foco número um. O foco frequentemente é reinvestir em tecnologia, expandir negócios, novas geografias, por exemplo.

Desinvestimento é um processo longo, demanda recursos e, às vezes, perde-se o foco. É importante que os executivos se mantenham atentos à transformação do negócio remanescente e para que o processo seja de reimaginar a empresa e não apenas ajustar custos.

**Sócio de Estratégia e Execução de Transações da área de Transações Corporativas da EY para o Brasil.*

Cabeça nas nuvens ou estratégia do mundo real?

A EY-Parthenon desenvolve e entrega estratégias do mundo real para ajudar seus clientes a reimaginar seus ecossistemas e reformular seu futuro.

ey.com.br/parthenon

Quanto melhor a pergunta, melhor a resposta.
E melhor se torna o mundo de negócios.

EY Parthenon
Building a better working world

© 2021 EYGM Limited. Todos os direitos reservados.

ACRONIS

No futebol profissional de elite, os times contam com muitos dados para revisar seu próprio desempenho e analisar seus adversários. O desenvolvimento de um plano de jogo vencedor envolve uma análise meticulosa de muitos elementos-chave, incluindo passes, toques, gols de bola parada, mapas de bateria do jogador e muito mais - que são estudados antes, durante e depois de cada partida para obter aquela vantagem vital do competidor sobre o adversário.

O Manchester City Football Club, atual líder da Premier League e tetracampeão da Copa da Liga inglesa, atualmente é capaz de otimizar significativamente seu gerenciamento de dados, como resultado de sua parceria global de tecnologia com a Acronis, líder em soluções de nuvem híbrida. Ter todos os dados, aplicativos e sistemas armazenados com segurança e com backup eficiente, prontos para serem restaurados, abre novas oportunidades para o que pode ser feito com todos os dados disponíveis, ajudando o clube a alcançar novos objetivos.

Tecnologia, e dados em particular, é cada vez mais importante para as equipes nesta era digital em constante desenvolvimento. Tanto que, durante os dias que antecedem as partidas importantes, os dados estão disponíveis por meio de iPads no vestiário do Manchester City para que os jogadores possam revisar os dados históricos com seus treinadores e fazer ajustes de última hora em seu jogo. Também é vital para a equipe analisar os dados em sua análise pós-jogo.

"No mais alto nível de competição, os dados são um ativo crítico. A tecnologia Acronis é perfeitamente adequada para ambientes digitalmente intensos de alta pressão. Estamos orgulhosos pela parceria com este grande clube", disse John Zanni, presidente da Acronis.

Damian Willoughby, vice-presidente sênior do City Football Group, afirmou: "Um clube de futebol como o Manchester City tem um grande volume de dados - cobrindo tudo, desde nossos jogadores e fãs até a operação diária de nosso negócio - e estamos entusiasmados por alavancar a experiência da Acronis para aprimorar nosso armazenamento de dados e funções de backup. A Acronis compartilha a paixão do City pela inovação e pela utilização das tecnologias mais recentes e estamos ansiosos para trabalhar com eles à medida que nossa parceria progride".

O Manchester City FC é um clube da Premier League inglesa inicialmente fundado em 1880 como St Mark's West Gorton. Tornou-se oficialmente Manchester City FC em 1894 e é uma das oito equipes do City Football Group, que inclui o New York City FC, o Melbourne City FC, o Yokohama F. Marinos, o Club Atlético Torque e o FC Girona.

Sob o comando do técnico Pep Guardiola, um dos treinadores mais premiados do futebol mundial, o clube

Manchester city é o atual líder da premier league e campeão da copa da liga inglesa

joga seus jogos locais e da Liga dos Campeões da UEFA no Estádio Etihad, de 55.000 lugares. Hoje, o estádio fica no campus Etihad, que também inclui a City Football Academy, um centro de treinamento de desempenho e desenvolvimento juvenil de última geração localizado no coração de East Manchester. Com um Academy Stadium com capacidade para 7.000 pessoas, o City Football Academy também é onde o Manchester City Women's Football Club e o Elite Development Squad treinam diariamente e jogam seus jogos competitivos em casa.

A Acronis unifica proteção de dados e segurança cibernética para proporcionar uma proteção cibernética integrada e automatizada que soluciona os desafios de segurança, acessibilidade, privacidade, autenticidade e segurança cibernética (SAPAS) do mundo digital moderno. Com modelos flexíveis de implantação que atendem as demandas dos provedores de serviços e dos profissionais de TI, a Acronis oferece uma proteção cibernética superior para dados, aplicativos e sistemas, com soluções inovadoras em antimalware de nova geração, backup, recuperação de desastres e gerenciamento de proteção de endpoints. Com tecnologias premiadas de antimalware baseado em inteligência artificial e autenticação de dados à base de blockchain, a Acronis protege qualquer ambiente – sejam de nuvem, híbridos ou no local – com um custo baixo e previsível.

Fundada em Singapura em 2003 e sediada na Suíça desde 2008, a Acronis tem atualmente mais de 1.500 funcionários em 33 localidades de 18 países. Suas soluções contam com a confiança de mais de 5,5 milhões de usuários domiciliares e 500.000 empresas, inclusive 100% das empresas da Fortune 1000 e equipes de esportes de primeira divisão. Os produtos da Acronis são disponibilizados através de 50.000 parceiros e provedores de serviços em mais de 150 países e estão disponíveis em mais de 40 idiomas.

SVITZER BRAZIL

A Svitzer, empresa líder mundial em serviços de reboque portuário, anunciou hoje a assinatura do contrato com o estaleiro brasileiro Rio Maguari, para a entrega de quatro novos rebocadores, azimuth stern drive (ASD), com uma força de tração média de 70 toneladas para as suas operações no Brasil.

Desde a sua chegada ao Brasil em 2015, a Svitzer disponibiliza 14 rebocadores ASD para atender seus clientes nos portos de Santos, Vitória, Rio Grande, São Francisco do Sul e Paranaguá, e esta será a quarta vez que a empresa encomenda novos rebocadores a serem construídos no Brasil. Os quatro novos rebocadores são uma importante adição à frota existente e um elemento vital nas ambições de crescimento da Svitzer Brasil.

Daniel Reedtz Cohen, Diretor Executivo da Svitzer Brasil, diz: "Construímos um negócio sólido aqui no Brasil com uma boa base de clientes, mas queremos aumentar ainda mais a nossa presença e expandir a nossa frota, cobertura portuária e carteira de clientes. A nossa ambição é atender os nossos clientes com rebocadores construídos no Brasil na maior extensão possível. Estou muito feliz por anunciar este importante passo de expandir a nossa frota com quatro novos rebocadores construídos no Estaleiro Rio Maguari. Os quatro novos rebocadores serão vitais para a nossa capacidade de satisfazer a necessidade dos nossos clientes de uma ampla cobertura geográfica e de fornecer sempre soluções de reboque seguras, confiáveis e eficientes".

Os quatro novos rebocadores serão da série RAmparts 2300 desenhados por Robert Allan Ltd. O primeiro dos quatro novos rebocadores será entregue em Outubro de 2022, enquanto o último dos quatro rebocadores será entregue em Abril de 2023.

Comentando a entrega dos quatro novos rebocadores à Svitzer Brasil, Fabio Vasconcellos, Diretor Comercial do Estaleiro Rio Maguari diz: "Estamos muito orgulhosos por termos ganho a licitação para construir estes rebocadores de alto padrão e esperamos que este seja o início de uma longa parceria com a Svitzer para futuros projetos no Brasil e no mundo. Com este contrato com um operador com um papel tão significativo na indústria de rebocadores, o Estaleiro Rio Maguari torna-se uma opção importante a ser considerada pelos operadores de rebocadores no Brasil e em todo o mundo.

CLUBE AGRO BRASIL E MAGAZINE LUIZA

Em busca de parceiros que propiciem diversos benefícios para os produtores rurais, o Clube Agro anuncia mais uma parceria do programa. Trata-se do Magazine Luiza, também conhecido como Magalu, principal ecossistema de compras e vendas da internet brasileira.

Será mais uma oportunidade de acumular pontos dentro da plataforma, desta vez por intermédio das compras online. Os produtores cadastrados no Clube Agro irão receber dois pontos a cada real gasto nas compras realizadas no hotsite do parceiro: https://clube.magazineluiza.com.br/clubeagro.

"Sempre procuramos ter no Clube Agro as marcas líderes em seus segmentos. Com o Magalu, nossos produtores terão uma ótima oportunidade de potencializar o acúmulo de pontos e assim obter de forma mais rápida vouchers de desconto para os gastos de sua safra", explica Eric Chinen, Diretor Comercial do Clube Agro.

Em um ano de operação, o Clube Agro já conta com mais de 60 canais associados, 40 mil produtores rurais cadastrados, 180 mil notas fiscais registradas e mais de R$1 bilhão transacionado. Atualmente, o programa possui outras marcas participantes como Corteva Agriscience, Mosaic Fertilizantes e MAPFRE.

Os pontos acumulados com o cadastro de notas fiscais de produtos das marcas associadas e, também, das não associadas, desde que sejam dos mesmos segmentos participantes e/ou apólices de seguro da família rural, são convertidos em vouchers de desconto. Eles podem ser utilizados na compra de novos produtos, insumos e serviços em mais de mil postos de troca, no canal associado mais próximo.

O cadastro na plataforma é feito no aplicativo ou no site do Clube Agro, de forma gratuita.

DVA Group investe US$ 200 milhões na América Latina

Multinacional alemã acaba de inaugurar dois novos laboratórios de pesquisa, desenvolvimento e Inovação na Argentina e no Brasil como parte do pacote para ampliação da atuação no agronegócio

Focada em sua expansão na América Latina e no mercado de produtos cada vez mais sustentáveis, a DVA Group, multinacional com sede em Hamburgo na Alemanha, acaba de inaugurar dois novos centros de pesquisa. Um deles fica no Parque Industrial Pilar, Provincia de Buenos Aires e a outra unidade no Brasil em Hortolândia, no interior paulista. As duas estruturas fazem parte do investimento de US$ 200 milhões previstos para até final de 2025. A ação faz parte de um projeto de expansão da atuação no agronegócio destes países envolvendo registros de produtos, contratação de pessoas, estrutura, lançamento de portfólio e outros.

Os investimentos planejados pela DVA Agro nos próximos 5 anos objetivam a companhia a levar soluções inovadoras para o mercado alinhadas com os "Objetivos do Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas". "Conhecemos nossa responsabilidade como empresa dentro de um cenário global como foco nos 17 objetivos das Nações Unidas e estamos implementando uma estratégia de acordo, desenvolvendo soluções com foco em diminuição de emissão de CO2, aumento de eficiência e eficácia, etc. Enfim materializar as metas globais da ONU em soluções para quem nos alimenta", afirma, João Aleixo, diretor Global para o Agro da DVA.

O pacote de recursos investidos na Latam, em especial os novos espaços para P&D&I (Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação), apontam para uma vertente dentro da multinacional, que é a de se tornar um player em pesquisa e inovação. "No passado éramos uma empresa focada em commodities, com produtos iguais aos que já havia no mercado. Agora queremos ir mais longe e sermos referência em inovação, especialmente em produtos mais amigáveis à saúde e ao meio ambiente", aponta Marina Martin Flesia, responsável pelo laboratório na Argentina.

Os dois novos laboratórios vão proporcionar mais robustez aos projetos de desenvolvimento de produtos. Eles se somam aos do México com foco em nutrição humana, além de centro de pesquisa e controle de qualidade em Shanghai na China e, mais recentemente um outro na Espanha com trabalhos em nutrição de plantas e defensivos biológicos. "A DVA está buscando se desenvolver de maneira global, com integração entre os Países, porém com as particularidades de cada região produtora. Todos os laboratórios devem trabalhar de forma sinérgica para que seja desenvolvida uma melhor solução que contemple nutrição de planta, proteção, aplicação, além de saúde e a preocupação com o meio ambiente", destaca Marina.

O que muda?

O centro de pesquisa da Argentina está totalmente voltado para o desenvolvimento de formulações diferenciadas, com combinações exclusivas de ingredientes ativos. "Nosso foco é desenvolver diferentes protótipos de produtos, alterando tipos de formulações e componentes nas fórmulas desenvolvidas. Verificamos se haverá qualidade físico-química ao longo do tempo, garantindo produtos estáveis por todo tempo de vida de prateleira. Depois do desenvolvimento dos melhores protótipos de formulações, entra a equipe no Brasil", pontua a profissional argentina.

Após isso, o processo chega até a Natália Gonçalves, líder global de P&D&I e Especialidades Químicas na DVA Group. "Esses protótipos desenvolvidos na Argentina chegam ao laboratório de aplicações em Hortolândia. Realizamos, então, testes comparativos entre estes protótipos, escolhemos a partir dos resultados qual que a melhor fórmula e melhor atende cada região", explica.

Antes, os desenvolvimentos de formulações eram terceirizados em instituições de pesquisa, empresas e parceiros. "Com certeza ganhamos flexibilidade e agilidade para entregar a melhor solução ao campo. Em média, poderemos desenvolver entre 12 e 15 novos produtos muito inovadores para proteção de cultivos por ano. Além de avaliar inúmeras combinações destes produtos com os adjuvantes, fertilizantes e produtos biológicos da linha DVA, garantindo a melhor aplicação a campo", detalha Natália.

Locais estratégicos

O laboratório em Pilar- Argentina foi implementado junto à planta de formulação da DVA Argentina. O local foi escolhido para que o desenvolvimento das novas formulações seja realizado em conformidade com a tecnologia fabril. "Durante o processo de desenvolvimento, uma etapa fundamental é entender e adaptar a planta de produção para estas novas tecnologias que estão por vir. É primordial que toda inovação desenvolvida em escala laboratorial seja reproduzida em escala industrial, o que garante a qualidade e robustez de nossos produtos", destaca a líder global.

No Brasil, a região de Hortolândia é estratégica. "Esta região é reconhecida por abrigar um grande polo agroindustrial, além de Universidades e Centros de Pesquisas importante para o mercado. Com nossos dois laboratórios finalizados em Abril de 2021, a ideia agora é iniciarmos programas de estágios para trabalhar em ambos os locais", confidencia Natália.

José Antônio de Morais Júnior

Alavancar um negócio em meio a um mercado altamente competitivo é uma missão desafiadora. Neste cenário, uma boa gestão financeira pode ser um fator determinante para alcançar este objetivo. Essa é a grande aposta do escritório Marcos Martins Advogados, que acaba de contratar o gestor José Antônio de Morais Júnior como novo Head de Estratégias e Finanças.

Formado em Engenharia Civil, com MBA em Administração de Negócios e certificação em metodologias ágeis, Morais possui ampla experiência na área, tendo passado por empresas como KPMG, VIVO, BMA e Machado Mayer, onde chegou a atuar como CFO durante seis anos. "Em todo negócio, ter uma ampla visão dos processos financeiros e operacionais é fundamental para enxergar as oportunidades e potencializar os resultados", afirma.

A gestão financeira é fundamental para entender com maior clareza a situação atual da empresa e direcionar a busca pelos resultados desejados. Por outro lado, a falta de planejamento financeiro é a principal causa de falência de muitas organizações. Em 2019, mais de 90% das empresas que fecharam suas portas descuidaram desse tema, segundo dados da pesquisa Boa Vista.

Como a governança corporativa é uma das prioridades para o escritório Marcos Martins Advogados, Morais assume a área de estratégia e finanças com expectativas extremamente positivas. "O escritório vem em uma constante de crescimento nos últimos anos e possui potencial e agilidade para crescer ainda mais rapidamente, o que me chamou muita atenção. Ao desenvolvermos o trabalho junto com a área de negócios, teremos ainda mais qualidade e velocidade de entrega no dia a dia", comenta.

Diante de inúmeros caminhos a serem seguidos, seu foco estará em encontrar o equilíbrio necessário para garantir a excelência operacional e os resultados financeiros não somente para o escritório, mas também para os clientes. "As iniciativas aqui são feitas de forma veloz, com muito vigor e com a força devida. Quero garantir a entrega de projetos e receita de maneira exponencial, sempre visando novas oportunidades", finaliza o novo gestor.

São Cristóvão Saúde

Patricia Hatae Ronaldo Pontes Martins Vanessa do Amaral

O Grupo São Cristóvão Saúde, sempre em busca da excelência no atendimento aos seus beneficiários, anuncia a chegada de novos executivos com vasta experiência na área da saúde para compor o time de profissionais da Instituição.

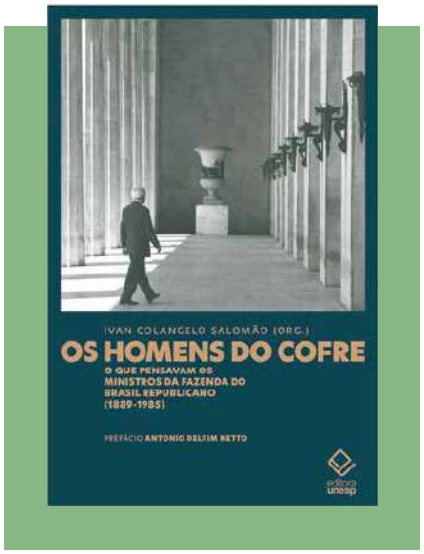
Ronaldo Pontes Martins é o novo Diretor Comercial do Plano de Saúde São Cristóvão, com vasta experiência como executivo no Setor de Saúde, Seguro de Saúde e Gestão Comercial. Conduziu projetos de destaque no que tange a inserção de novos produtos, ampliação de carteira e fidelização de clientes, construindo sua carreira em grandes instituições do âmbito health, como Amil, Grupo NotreDame Intermédica e Medial Saúde. A missão do novo Diretor é implementar as diretrizes e estratégias comerciais nas áreas sob sua responsabilidade, a fim de consolidar a expansão de nosso mercado em regiões pré-definidas, em conformidade com o planejamento estratégico.

Já Vanessa de Carvalho Arruda do Amaral foi contratada para a gerência de Desenvolvimento de Produtos. Com Doutorado em Saúde Pública, Mestrado em "Gestão em Negócios da Saúde" e MBA em "Gestão de Planos de Saúde", Vanessa também atuou em grandes empresas do ramo, como UnitedHealth Group, Qualicorp e Vivest. Sua missão é pesquisar, criar e lançar novos produtos, gerir o portfólio de produto, envolvendo acompanhamento e análise de resultados, ações táticas, desenvolvimento de materiais de suporte e monitoramento de mercado, visando o fortalecimento da imagem da marca, aumento de share e lucratividade.

Em Tecnologia da Informação, o Grupo contratou Patricia Hatae como Gerente de TI. A executiva possui extensa experiência de mercado e know how técnico, atuando ao longo de sua trajetória em diversas instituições voltadas à saúde, como Hospital Geral de Pedreiras, Hospital Nipo Brasileiro, Hospital Santa Catarina, Grupo Oncoclínicas e Ameplan Saúde. Sua responsabilidade será produzir informações por meio dos ERPs e sistemas implantados, conduzir projetos com métodos ágeis e nas práticas DevOps, para automação de fluxos de trabalho.

Coletânea analisa o que pensavam os ministros da Fazenda de 1889 a 1985

Pesquisadores desdobram as trajetórias pessoais, políticas e intelectuais dos personagens que, de alguma maneira, nortearam o desenvolvimento do país entre o advento republicano e o fim do regime militar



Âncora do desenvolvimento nacional, o Ministério da Fazenda nasceu meses após a chegada da família real portuguesa ao Brasil em 1808 e, ao longo do Império e, sobretudo na República, acomodou grandes nomes do horizonte político brasileiro, ganhando centralidade nos processos decisórios do rumo da nação pelas trilhas econômicas. Mas quem foram e o que pensavam os homens que ocuparam essa cadeira entre 1889 e 1985? Com objetivo de responder a esta pergunta e desdobrar as trajetórias pessoais, políticas e intelectuais dos ministros da Fazenda do Brasil República, Ivan Colangelo Salomão organizou o livro Os homens do cofre: o que pensavam os ministros da Fazenda do Brasil Republicano (1889-1985), lançamento da Editora Unesp.

"Nesse sentido, faz-se conveniente relatar uma – e não a – história do Brasil por meio de uma instituição que, há mais de dois séculos, baliza os caminhos do desenvolvimento brasileiro", anota o organizador da obra, Ivan Colangelo Salomão. "Em um país de representatividade mosaica, interesses incoadunáveis e tecido social fragilizado, onde desde sempre o personalismo se sobrepôs ao primado das instituições, o Ministério da Fazenda representa a estabilidade de um órgão sob o qual, apesar de todas as vicissitudes que se lhe apresentaram, logrou-se edificar uma das dez maiores economias do planeta."

Ao longo de 17 ensaios, pesquisadores de diversas universidades brasileiras de debruçam sobre as trajetórias dos mais representativos ministros da Fazenda entre 1889 e 1985, em textos acessíveis ao leitor não iniciado em assuntos econômicos. "Desse modo, a relevância da obra reside não apenas no destrinchar das ideias político-econômicas dos homens que, de alguma maneira, comandaram os rumos do desenvolvimento brasileiro no primeiro centenário de nossa experiência republicana", pontua Salomão. "Indo além, procurou-se cotejar o pensamento de tais autoridades com as medidas por elas adotam enquanto à frente do principal cargo público da Republica, trazendo à baila os mais significativos acontecimentos econômicos observados durante as respectivas gestões."

"[O livro] apresenta ao mesmo tempo uma abordagem sintética e um ponto de vista muito original, porque, em lugar de longas narrativas, vai direto ao ponto: o que pensaram, propuseram e fizeram os policymakers com o que sabiam e com o que podiam (cada um é um ser sozinho e suas circunstâncias), com o conhecimento e o entendimento da realidade em que viviam", escreve o economista Antonio Delfim Netto no prefácio. "Todo cidadão brasileiro pode aprender muito com a leitura deste livro."

Agricultura irrigada no Brasil

Agricultura irrigada no Brasil é o tema de dois livros lançados pela **Editora Cátedra Luiz de Queiroz.**

A recondução do ex-ministro Alysson Paolinelli para um novo ciclo como Terceiro Titular da Cátedra Luiz de Queiroz (Ciclo 2020/2022) foi celebrada em junho com o lançamento de dois livros que tratam da agricultura irrigada no Brasil.

Sob os títulos "Diferentes abordagens sobre Agricultura Irrigada no Brasil: História, Política Pública, Economia e Recurso Hídrico" e "Diferentes abordagens sobre Agricultura Irrigada no Brasil: Técnica e Cultura", o compêndio está organizado em seis importantes partes: História, Política Pública, Economia, Recurso Hídrico, Técnica e Cultura. O tema é apresentado em mais de 55 capítulos, cerca de 1.200 páginas e com mais de 110 autores de diferentes instituições públicas e privadas, possibilitando uma literatura que será uma referência para o setor.

Os livros integram as atividades coordenadas pelo Terceiro Titular da Cátedra Luiz de Queiroz, Alysson Paolinelli, que é editor em conjunto com o diretor da Esalq/USP, professor Durval Dourado Neto, e o professor da Universidade Federal de Viçosa (UFV) e atual presidente da Associação Brasileira de Irrigação e Drenagem (ABID), Everardo Chartuni Mantovani.

De acordo com os editores, "as publicações técnicas são muito importantes para o desenvolvimento da agricultura irrigada porque subsidiam e norteiam ações da iniciativa pública e privada, pelo fato dos profissionais desses setores apresentarem soluções eminentemente técnicas, com base científica, e que representam os atuais valores da sociedade, visando transformar conhecimento em riqueza em benefício de todos os segmentos da sociedade". Para representar a visão do Estado Brasileiro, foram convidados o vice-presidente da República, Antonio Hamilton Martins Mourão, para realizar a Apresentação da obra; a Ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Tereza Cristina Corrêa da Costa Dias, para realizar o Prefácio; e o Ministro do Desenvolvimento Regional, Rogério Simonetti Marinho, para realizar o Posfácio.

GAIA SILVA GAEDE
ADVOGADOS

- Tributário
- Societário
- Regulatório
- Civil Empresarial
- Trabalhista
- Previdenciário

São Paulo | Rio de Janeiro | Curitiba | Belo Horizonte | Brasília

www.gsga.com.br

Inteligência Artificial na saúde: tempo de resposta e atuação mais rápidos

*Priscilla Miehe**

Há séculos o homem vem buscando formas de trocar o trabalho braçal por algo mais automatizado. E claro, acompanhamos ao longo dos tempos essa evolução que culminou em máquinas modernas, cada vez mais sofisticadas, e que aos poucos foram ocupando os espaços fabris.

Mas era preciso ir além. A máquina, por si só, já não bastava, era preciso ter uma inteligência por trás para tornar o tempo de resposta mais rápido, resultando em um processo mais ágil. O tema é tão inspirador que as grandes produtoras de filmes nunca deixaram de falar dele. Produções com robôs, computadores e programas que agem para o nosso bem ou em busca da nossa destruição criam especulações, além de fomentar negócios. As ideias relacionadas a inteligência artificial tiveram origem bem antes do surgimento da tecnologia que tornou isso possível.

Em 1943 surge pela primeira vez o tópico redes neurais. Desde lá o tema IA só evoluiu. Usando um exemplo prático do quanto essa área avançou, em 1997 a Deep Blue derrotou o homem em um jogo de xadrez. O campeão soviético Garry Kasparov foi derrotado em uma das rodadas por um computador da IBM. Foi uma prova de que estávamos no caminho certo.
Hoje, encontramos IA em praticamente qualquer dispositivo eletrônico ou processo tecnológico, desde sugestões do que assistir em serviços de streaming, ou organização de playlists, até em respostas automáticas sugeridas ao digitar textos em emails. E no cenário da saúde não é diferente.

Hoje é muito atrativo quando alguém diz que aplica IA em seu modelo de negócio, e utilizar essa solução para tomada de decisão é algo que está crescendo. A decisão final não necessariamente precisa ser do algoritmo, a resposta gerada pode ser utilizada para auxiliar na tomada de decisão.

Tentar resolver um problema que demandaria muito tempo e esforço na análise, otimizar processos ou simplesmente automatizá-los, são objetivos de uso bem comuns da Inteligência Artificial. Existem outros campos de aplicabilidade que trazem mais inovação ao meio industrial e vários rumores surgem decorrentes disso. Eu defendo a ideia de que IA é muito mais para ajudar no modelo de negócio do que para substituir pessoas. E reforçando esse ponto, IA é muito boa, mas naquilo que ela foi treinada a fazer.

Na hygia bank, estamos trabalhando em algoritmos para auxiliar na prevenção de doenças e trazer orientações personalizadas para as pessoas. Temos bastante informações relevantes que devemos considerar nos nossos modelos de Machine Learning e esse é um dos muitos desafios que temos. Estamos trabalhando também em algoritmos de IA para automatizar vários processos dentro da hygia, otimizando o tempo da equipe. Dessa forma, podemos nos concentrar em outras questões dentro do negócio que exigem mais as *soft skills* e *feelings do time*.

Sobre a Hygia Bank

A Hygia é um banco digital que atua como fintech e healthtech, com operações no Brasil, sediada em Porto Alegre. O principal objetivo da startup é incentivar os brasileiros a financiarem sua saúde com recursos próprios e ao mesmo tempo promover uma cultura de prevenção. Os usuários podem planejar cuidados, armazenar exames e laudos, marcar consultas e teleconsultas, além de utilizar a carteira digital disponível no aplicativo.

O aplicativo incluindo serviços de seguros para doenças graves; teste de DNA voltado à nutrição; serviços financeiros; um planner de saúde, questionários realizados com profissionais para identificar um score da saúde do usuário; fornecimento de serviços e conteúdos informativos de credibilidade.

A hygia bank está disponível tanto nos celulares com sistema operacional iOS como Android, totalmente gratuito. Empresas, clínicas e profissionais da saúde que quiserem fechar uma parceria também devem se cadastrar pelo aplicativo. Além disso, a startup lançou a plataforma hygia Investments, uma assessoria de investimentos focada em profissionais e empresas de saúde.

Incubada pelo Hospital Albert Einstein

A startup foi aceita pela incubadora Eretz.Bio, uma iniciativa do Hospital Israelita Albert Einstein, referência na América Latina, que visa fomentar o empreendedorismo e inovação em saúde no Brasil.

Os últimos lançamentos da hygia bank são uma solução completa e automatizada para a promoção do bem-estar no ambiente de trabalho. Modelo com resultados visíveis em corporações de grande porte, agora disponível para empresas de todos os tamanhos, dividida em três planos — Básico, Plus e Premium. A proposta é potencializar o resultado das empresas a partir de hábitos saudáveis dos funcionários.

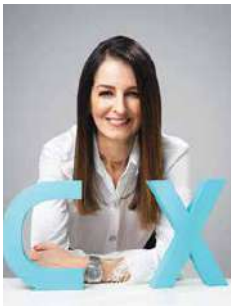
Além disso, o lançamento do selo Work Healthy is Better, uma certificação semelhante a do Great Place to Work Institute que visa reconhecer as empresas que realizam melhores ações de promoção de saúde entre os colaboradores.

**CDO da Hygia Bank. Também é graduada em Sistemas de Informação e mestre em Ciências da Computação pela PUCRS.*

Tendências do varejo 2021

*Stella Kochen Susskind**

Com o acesso às vacinas, varejistas da Europa e dos Estados Unidos lançam coleções mais coloridas



A pesquisa de tendências Juniors Spring 2021, conduzida pela WGSN, revela que os varejistas da Europa e dos Estados Unidos aumentaram a variedade de cores nas próximas coleções de roupas para jovens à medida que os programas de imunização avançaram. O racional é que com a vacina há uma clara esperança da retomada dos eventos de primavera-verão. O mapeamento explora como tendências, ainda, que cores vibrantes, tons orgânicos e brilhos artificiais se alinham ao crescente lifestyle da juventude que passa a priorizar o "curtir ao ar livre".

Sobre a tendência de peças, o mapeamento aponta que em Estocolmo, serão recorrentes os conjuntos impressos folgados e jeans confortáveis; em Nova York, o carro-chefe dos estilistas e de redes varejistas de médio porte serão roupas mais esportivas, além de conjuntos para os consumidores cortarem e costurarem. Em Los Angeles, o forte são os itens casuais, inspirados na década de 2000; em Berlim, longe casual e peças de tricô sustentam as coleções para os jovens. Por último, em Copenhagen, capital da Dinamarca, o conforto é priorizado e expresso em amplos jeans, que podem ser vistos em diferentes peças como vestidos e blusas.

Achei muito interessante o estudo trazer que, conforme o mundo se recupera do impacto da Covid-19 – e dos complexos efeitos colaterais do isolamento e restrições sociais – os sentimentos multifacetados e contrastantes têm inspirado os consumidores jovens a se vestir de um modo que aponta para a nostalgia. Os brilhos suaves e uma abordagem equilibrada da cor aparecem no perfil do consumidor classificado como The New Romantics. Esse jovem novo romântico coloca o foco da sua forma de vestir na cura, sustentabilidade e união; se inspira em tons restauradores que parecem calmos, naturais, objetivos e orgânicos. E, como tudo está alinhado ao momento, essa tendência está em sintonia com o ativismo dessa geração de consumidores.

Para além da moda, essas informações dão ao varejista – inclusive, o brasileiro – informações preciosas sobre o comportamento futuro do seu consumidor. Não vamos sair incólumes dessa pandemia; o modo de consumir foi para sempre impactado. E, mais do que isso, a relação com o que consumimos passa por uma reflexão que antes não existia em larga escala. Os "novos consumidores" tem uma outra forma de enxergar o relacionamento com as marcas, com produtos e com as pessoas que estão atrás de toda a cadeia. Dentro desse cenário complexo, nunca foi tão importante conhecer o próprio cliente e suas múltiplas facetas. Pesquisas que aprofundam esse conhecimento, como cliente secreto, são ferramentas muito eficazes para dar suporte aos gestores nessa tarefa de entender as demandas desse novo consumidor.

Sobre a SKS | Perception Customer Experience

Fundada em 2019 pela empreendedora serial Stella Kochen Susskind – pioneira na América Latina em pesquisas com a metodologia mystery shopping (cliente oculto), implementada em 1988 no Brasil –, a SKS trouxe a startupisraelense de tecnologia da informação, Checker (integra metodologias de pesquisa em tempo real) para o Brasil, em 2019. Em 2021, a SKS fez uma cross partnership com a Perception, empresa liderada por Rodrigo Toni – que foi CEO Regional Sudeste Asiático e CEO IPSOS Brasil; trabalhou na RI/TNS, Nielsen, entre outras companhias. Especializado em Management no IESE (Espanha) e INSEAD (Cingapura), Toni possui especialização em Survey Methodology, SRC, University of Michigan (EUA). É cientista social e engenheiro agrônomo pela Universidade de São Paulo (USP).

A SKS | Perception Customer Experience tem revolucionado o mercado das pesquisas de satisfação e experiência do consumidor e dos usuários (User Experience), tanto em lojas físicas quanto em e-commerce e demais canais de venda dos consumidores omnichanel. A empresa brasileira conta com escritórios de São Paulo, e Hadera (Israel); possui uma carteira de 30 clientes nos segmentos de finanças, varejo, indústria e serviços. Entre os clientes da SKS Perception: BVA, L'Oreal, Duty Free Shop, Giorgio Armani, Hugo Boss, Asics, Jack Vartanian, BR Properties, Marisol, Estée Lauder. Em 2021, a empresa conquistou o MSPA Elite Member, que a coloca entre as 12 melhores do mundo no segmento.

**Pioneira na América Latina na metodologia de pesquisa mystery shopping (cliente secreto). Autora do livro Cliente Secreto, a metodologia que revolucionou o atendimento ao consumidor (Primavera Editorial), a especialista é palestrante internacional. Empreendedora desde 1980, fundou em 2019 a SKS CX Customer Experience Consultancy; a consultoria é focada em experiência e satisfação do consumidor, parceria da Checker Software. Empresa premiada em 2020 com o MSPA Elite Member, que a coloca entre as 12 melhores do mundo no segmento – representa uma revolução nas pesquisas de satisfação e experiência do consumidor brasileiro. https://skscx.com.br*

Ativos estressados: a importância de realizar uma avaliação segura desta carteira

*Guilherme Cortez**

Os ativos estressados, créditos que não foram adimplidos devido a graves dificuldades financeiras enfrentadas pelo devedor, por muito tempo certamente foram considerados um problema na recuperação de crédito.

Apesar de historicamente serem vistos como problemáticos, sobretudo por normalmente serem relacionados a falências ou recuperações judiciais, os ativos estressados vêm ganhando uma nova perspectiva nos últimos anos.

Este cenário tem mudado com o crescente interesse de investidores em adquirir carteiras dessa modalidade, com um deságio atrativo para promover a recuperação do crédito, no montante mais próximo possível da totalidade.

Pensando nisso, preparamos este conteúdo para abordar a importância de realizar uma avaliação segura desta carteira durante a cessão de direitos do crédito.

Antes de tudo, é importante saber que a análise da carteira de ativos estressados é de suma importância para as duas pontas da negociação de uma cessão de direitos do crédito: o possível cedente e o cessionário.

Em um primeiro momento, o possível cedente precisa avaliar a situação de seus recebíveis para determinar se de fato são créditos estressados, ou se a inadimplência do devedor é proposital ou passageira. Neste cenário, por exemplo, pode julgar interessante não realizar a cessão.

Já para o possível cessionário, uma vez que tem a oportunidade de realizar uma análise prévia da carteira, pode:

Mitigar seus riscos de não recebimento

Definir a quantidade de créditos que são irrecuperáveis

Munir-se de argumentos para uma eventual negociação do deságio com o credor original, entre outros.

Além disso, nas hipóteses em que um investidor adquire um grande volume de ativos estressados em uma carteira fechada, a análise pode auxiliar a identificar quais os créditos que merecem mais atenção, ou que necessitam de medidas mais urgentes.

Quais fatores precisam estar presentes durante a análise da carteira?

Com toda a certeza, é fundamental executar uma análise multidisciplinar quando se trata de ativos estressados, pois são necessárias diversas modalidades de conhecimentos para determinar com assertividade o potencial de recuperação de determinado crédito.

De ordem jurídica, por exemplo, são necessárias análises do ponto de vista processual e de direito material para garantir que as possibilidades de alteração no montante ou até extinção da obrigação sejam mitigadas.

De ordem financeiro-econômica, uma análise do passivo, não apenas através de documentação fornecida pelo próprio devedor quando da tomada do crédito, como também através de pesquisas direcionadas para apuração do mesmo, podem evidenciar uma situação de insolvência irreversível, que fatalmente culminara em uma falência, reduzindo drasticamente a possibilidade de recuperação do crédito em uma proporção satisfatória.

Em síntese, ao longo do artigo explicamos a importância de realizar uma avaliação segura da carteira de ativos estressados, tanto para o cedente como para o cessionário.

Dessa forma, contar com um parceiro estratégico durante essa análise é fundamental para potencializar os seus resultados. Na Leme temos soluções disponíveis para análise de carteira e, para conhecer este serviço, é só preencher nosso formulário de contato.

• Guilherme Cortez atua com investigação patrimonial. É graduando em Direito e possui, além da certificação "Decipher" (Método Decipher – Investigações Corporativas), especialização em investigação patrimonial, principalmente com ênfase em blindagem e análise de registros imobiliários. Atualmente, é coordenador de investigações da Leme Forense e responsável pelo setor de Análise de Direitos Creditórios, que assessora em aquisições realizadas por investidores, desde a situação do processo judicial que discute a dívida até o levantamento de ativos e passivos dos devedores, com o fim de apurar o potencial de recuperação do crédito.

O Serviço de Investigação Patrimonial da Leme Inteligência Forense foi criado para dar assistência aos credores a atravessar as dificuldades enfrentadas na localização do patrimônio de devedores. Utilizando ferramentas tecnológicas, inteligência artificial e uma equipe altamente qualificada, a equipe atua com uma metodologia eficiente de investigação patrimonial que identifica as estratégias adotadas por pessoas de idoneidade duvidosas para ocultação de bens, fraudes, criação de estruturas empresariais e localização de patrimônio para satisfação dos créditos em aberto. Para saber mais, acesse https://lemeforense.com.br/

**Advogado.*

As duas principais barreiras do open banking no Brasil

*Lorain Pazzetto**

A implantação do sistema financeiro aberto brasileiro, depois de um adiamento causado pela pandemia, já está em pleno andamento. No entanto, nem tudo são flores nesse processo. Existem duas principais barreiras na implementação do open banking – não só no Brasil como em qualquer lugar do mundo. A primeira delas é a viabilidade tecnológica, devido à intensa adequação na estrutura dos dados necessária às grandes instituições. A segunda é humana: as pessoas precisam confiar na segurança aplicada ao tráfego de seus dados entre empresas.

Quanto à tecnologia, as empresas que precisam adequar seus dados à estrutura exigida pelas APIs (softwares que permitem a comunicação entre duas aplicações) podem contar com consultorias que se prepararam para suprir essa demanda junto a elas, principalmente no que tange à conformidade com a regulação. Outro desafio dentro da adequação tecnológica diz respeito ao cumprimento dos prazos estabelecidos pelo Banco Central. Em fevereiro deste ano, as informações a serem compartilhadas dizem respeito aos dados armazenados em canais de atendimento e as características de produtos e serviços bancários oferecidos.

Da segunda fase em diante, que ocorrerá até o dia 15 de julho deste ano, acontecerá o principal ponto de virada do processo: os clientes poderão solicitar às instituições bancárias com as quais têm relacionamento ou autorizá-las a compartilhar informações sobre transações em conta corrente, cartões de crédito ou contratações de crédito. É justamente aqui que mais entra o fator humano para o sucesso do sistema financeiro aberto brasileiro.

Quando falamos em pessoas e finanças, a chave para o sucesso será a confiança na tecnologia empregada no open banking e na idoneidade do processo. Portanto, será importante sobretudo divulgar, nos meios a que a maioria das pessoas têm acesso, como esse novo modelo funciona. Assim, um ponto fundamental é destacar o fato de que os dados só serão compartilhados mediante o consentimento do cliente, para fins específicos e por prazo determinado, com a possibilidade de cancelar a autorização a qualquer momento. Feita essa comunicação direta com as pessoas para que elas entendam do que se trata o modelo, será o momento de ressaltar os benefícios trazidos por essa troca de informações: mais facilidade nos meios de pagamento, maior acesso ao crédito, novos aplicativos que proverão comparações e projeções financeiras personalizadas, entre outras possibilidades.

Portanto, ao mesmo tempo que as empresas têm um desafio de implementação tecnológica, seguindo as determinações do regulador quanto à estrutura dos dados e aos prazos, elas também deverão comunicar muito bem aos seus clientes todos os passos que os dados deles percorrerão entre as empresas. Agora, é importante contar com parceiros especializados nessas jornadas para que o open banking seja implantado com tranquilidade e trazendo mais clareza e segurança na decisão de seus clientes. Cancelar inscrição ou gerenciar preferências.

**Head Open Banking Technology no Grupo FCamara voltado à criação de soluções tecnológicas para empresas do setor financeiro.*

MP do ambiente de negócios: possível crescimento econômico ou só mais um marco legal?

*Cristiane L. Secco, João Roberto L. de Albuquerque Melo e Leonardo P. Gomes**

De acordo com a Apresentação Executiva da Medida Provisória (MP) no 1.040/2021, o projeto nasce com três objetivos principais: "modernizar o ambiente de negócios como estratégia de recuperação econômica pós-pandemia; contribuir com a melhoria da posição do Brasil no indicador Doing Business do Banco Mundial e atrair investimento Estrangeiro Direto através de um melhor ambiente institucional".

A melhora no ambiente institucional, no entanto, não serve apenas para atrair investimento estrangeiro, mas, também, para promover a melhoria da posição do Brasil no indicador Doing Business. Um país institucionalmente estável é um país que preza não apenas por um ambiente de negócios desenvolvido, mas, também, pela autonomia dos órgãos reguladores, por uma comunicação institucional eficaz e plena segurança jurídica.

O índice Doing Business foi criado pelo Banco Mundial nos anos 2000, mensurando 10 indicadores, entre 190 países ao redor do mundo. O Brasil nunca ficou entre os top 100, e, atualmente, está na 124° posição.

A meta do governo federal, através da implementação da MP de Ambiente de Negócios. é que o Brasil chegue a 90ª posição. E, até o ano de 2022, através de medidas como o licenciamento urbanístico integrado; MP de Registro e Crédito; tributação e Connex, entre outras, o Brasil chegue no top dos 50 países.

Para isso, diversas medidas foram implementadas na MP. As principais são: unificação no CNPJ das inscrições fiscais dos entes federativos; simplificação na análise de viabilidade; ampliação de competências das Assembleias Gerais; obrigatoriedade de participação de conselheiros independentes nos Conselhos Administrativos de Companhias com capital aberto; desjudicialização de cobranças administrativas de conselhos profissionais; desburocratização na obtenção de eletricidade e revisão do estoque regulatório de licenças de importação.

O mercado possui uma visão positiva sobre as alterações, afinal, várias demandas feitas pelo setor privado foram atendidas pela MP. No entanto, acredita-se que as alterações ainda são tímidas. Representantes do setor privado brasileiro, em videoconferência organizada pela Comissão

de Desenvolvimento Econômico, Indústria, Comércio e Serviços da Câmara dos Deputados, sugeriram alterações específicas ao texto da MP, a fim de atrair investimento externo e desburocratizar o ambiente de negócios.

A maioria das medidas seguem recomendações do Banco Mundial para a criação de um "ambiente confiável" ao mercado. De fato, não há nada errado nisso, mas será suficiente para o Brasil alcançar uma maturidade institucional?

A justificativa central da MP apropria-se de referências que sempre circularam em diversos relatórios do Banco Mundial, através da criação de um "ambiente confiável", e essas práticas propiciaram mudanças positivas.

Mas o discurso é antigo. Em 1995, durante o processo de Reforma do Estado, o Presidente Fernando Henrique Cardoso, em Mensagem ao Congresso Nacional, afirmou: "para que o Brasil possa tirar o maior proveito possível da situação externa de oferta de recursos, conjugada com a condições internas favoráveis resultante da retomada do crescimento com estabilização, é necessário garantir um ambiente confiável para os investidores".

Não é à toa a semelhança retórica das diversas propostas. Conforme analisado por Emiliano Rodrigues Brunet em seu livro "Reforma do Estado no Governo Fernando Henrique Cardoso (1995-2002): ideologia reformista, economicismo e direito em uma época de mudanças", o Banco Mundial há tempos exerce forte influência na política econômica do país. O Brasil apresentou forte evolução em várias frentes. Porém, os objetivos não foram alcançados, na prática, da forma pretendida. Como dito anteriormente – e apesar dos vários esforços envidados para tal – o Brasil continua mal posicionado em indicadores como o Doing Business.

FOTO:PEXELS-ANDREA-PIACQUADIO-3769697

O país sempre enfrentou problemas econômicos estruturais. A solução – contrário sensu – além das mudanças pontuais no texto das normas, que o governo está fazendo, também é desafiante em mudanças graduais e constantes no desenho institucional do país, e, um marco legal é uma etapa importante, pois precisamos ultrapassar o histórico deficitário com um novo arranjo institucional dos entes públicos.

De acordo com a "nova economia institucional", o desempenho econômico dos países está diretamente ligado a eficiência institucional. Esse é o caminho. Apesar do conceito amplo, a explicativa é óbvia: países desenvolvidos possuem instituições sólidas que garantem a liberdade de mercado e um braço regulador eficaz.

É positiva a iniciativa do Presidente da República, no uso da atribuição que lhe confere o art. 62 da Constituição, adotar a Medida Provisória em debate, que junto com a produção legislativa do Congresso Nacional implementarão um novo marco. Mas também é preciso que essa iniciativa seja uma nova frente institucional do país, pois como dito anteriormente, não basta a criação de uma norma, é preciso a mudança estrutural para a sua garantia e eficácia.

Portanto, para que de fato o desempenho econômico do Brasil melhore no longo prazo, as instituições deverão se adaptar. Para isso, é necessário eficiência na implementação de políticas públicas e na agenda regulatória, e é necessário um ambiente que propicie segurança jurídica a fim de atrair investimentos estrangeiros.

A Medida Provisória apresenta mudanças benéficas e significativas para o mercado. Mas ela precisa de reforços, pois sozinha não será responsável por uma melhora econômica no longo prazo. Afinal, como Douglass North afirma, as instituições são a regra do jogo. E, de fato, são.
Atualmente, a MP encontra-se na Câmara dos Deputados, e, como não foi apreciada em até 45 dias, contados da sua publicação, entrou em Regime de Urgência. Assim, a deliberação pelo Congresso deverá ocorrer até o dia 10 de agosto.

Cristiane Lustosa Secco e João Roberto Leitão de Albuquerque Melo são advogados, sócios do Albuquerque Melo Advogados;
Leonardo Parizotto Gomes é estagiário de direito empresarial no mesmo escritório.

Afinal, o Código de Defesa do Consumidor é vilão ou aliado das empresas?

*Danielle Braga Monteiro**

As relações de consumo mudaram ao longo dos anos, os consumidores estão cada vez mais conectados, conscientes dos seus direitos e a cada dia mais exigentes. Mas o que você, enquanto administrador da empresa, tem feito com essa informação?

Preparar seu negócio para atender a legislação a que se submete é um passo fundamental para o sucesso da empresa e para garantir o pilar de uma reputação bem-sucedida.

Estruturar seu plano de negócios ou remodelá-lo para atingir a plena satisfação do consumidor e evitar qualquer frustração é uma forma de fidelizar e garantir que ocorra o consumo recorrente e a divulgação gratuita do produto ou serviço através da indicação, o que hoje, em um mundo conectado, se torna ferramenta essencial para o sucesso de todo negócio.

Sabemos que existe um elevado grau de subjetividade no fenômeno da experiência satisfatória do cliente, e o desafio do empresário, nesta ótica, está em atender os critérios para alcançar a conversão em resultados planejados. Mas, por onde começar?

O desafio é grande e a busca pelo diferencial em setores extremamente competitivos demandam uma postura consciente e atenta do empresário. Não é apenas o produto ou serviço final que requer um diferencial, mas é também na forma de fazer o negócio com excelência que reside a grande diferença entre a sua marca e a do concorrente.

E nessa perspectiva é possível e preciso mudar a forma que se enxerga o Código de Defesa do Consumidor (CDC) na rotina empresarial. Esse pode ser o seu grande diferencial neste momento. Será que não podemos transformá-lo em aliado ao invés de o vilão destruidor de sonhos e negócios? Se sua aplicação é uma realidade que não pode ser modificada, o que fazer, enquanto empresa, para tornar a convivência mais leve e vantajosa para todos?

O primeiro passo é entender que em todas as etapas do negócio, incluindo o lançamento do produto ou serviço ao eventual recall, existem direitos e obrigações que precisam de um olhar especializado e cuidadoso para resguardar a saúde jurídica e financeira da empresa, e o consequente resultado promissor daquele negócio.

O CDC, Lei no 8078/90, foi editado para regulamentar o mercado de consumo no Brasil, equilibrando as relações entre fornecedores e consumidores. Sua existência estabelece princípios que visam garantir a excelência dos produtos e serviços, que é exatamente o que toda empresa e seus clientes buscam. Portanto, tratar as partes reguladas por esta lei como vilão e vítima não parece ser o melhor enquadramento prático a ser adotado no seu negócio, pelo contrário. Para que se alcance resultados satisfatórios e para que eles se perpetuem ao longo do tempo, é preciso fazer bom uso das ferramentas legais e manter a lei ao seu lado.

Mas se ela é uma lei que define e prescreve uma série de obrigações, como encará-la como aliada?

A resposta está na própria essência do tema. Consumidores exigentes compram e contratam com quem se destaca e entrega com diferencial um produto ou serviço de excelência. E a excelência é justamente o que o CDC busca em sua essência. Em um mundo competitivo e dinâmico, a busca pela entrega de produtos e serviços de excelência é algo inerente ao mercado.

Observar o CDC como uma lei que serve exclusivamente para proteger o consumidor é a interpretação mais fácil e superficial que se pode dar para sua dimensão e potência. Dar vida aos princípios estabelecidos pelo código não é apenas garantir que o consumidor não será prejudicado.

Muito além disso, é uma forma de agir em zona de segurança jurídica e entregar de ponta a ponta serviços ou produtos diferenciados para um nível de consumidor exigente, informado, conectado e extremamente crítico. É cada vez mais comum no mercado, consumidores que valorizam empresas alinhadas com seus valores pessoais e que observam e prestigiam os pequenos detalhes e cuidados, que fomentam em uma cadeia orgânica de troca de informações: dicas, indicações e sugestões.

Por outro lado, quando não atendida de forma satisfatória, essa nova geração de consumidores, além de ingressar com demandas administrativas e judiciais - que podem gerar multas, penalidades e condenações elevadíssimas - dissemina sua experiência negativa em seu círculo de amizades virtuais e pessoais, gerando um prejuízo exponencial para a imagem da empresa, no que se chama de marketing negativo.

“Criar regras de procedimentos para seus funcionários e trabalhar o CDC na base, também é um bom caminho para implementar um compliance bem sucedido.”

Voltamos aqui para a chave da questão: a satisfação do cliente é o grande desafio do negócio. O empresário pode e deve usar todas as ferramentas disponíveis em seu benefício, incluindo o CDC, no rol de aliados.

Se você tem ou administra uma empresa, é essencial conhecer as regras aderentes ao negócio, e nesse ponto um especialista é uma boa opção para estruturar um plano de adequação, revisar as cláusulas dos contratos para garantir segurança jurídica e mitigar os riscos de uma eventual disputa judicial.

Saber o que o Código prevê e regulamenta acerca dos direitos e obrigações dos consumidores e fornecedores, as práticas comerciais adequadas, a proteção contratual, as sanções administrativas, a atenção exigida na qualidade do produto e serviço e as ações para prevenção e reparação de danos, é estar à frente e adequado as expectativas do novo mercado de consumo.

Criar regras de procedimentos para seus funcionários e trabalhar o CDC na base, também é um bom caminho para implementar um compliance bem sucedido. Tenha o CDC disponível para consulta dos funcionários e clientes. Um consultor poderá treinar e reciclar seu time de colaboradores para atender as normas alinhadas com o seu plano de negócio. Saiba usar estratégias de marketing positivas que ressaltem sua cultura, alinhada com as demandas e o perfil do consumidor.

Em uma sociedade em que o número de processos judiciais e reclamações administrativas decorrentes de assuntos regulados pelo CDC é extremamente elevado – de acordo com o último relatório[i] “Justiça em Números’, divulgado pelo Conselho Nacional de Justiça em agosto/20, o assunto mais demandado na Justiça Estadual foi a “Responsabilidade do Fornecedor/Indenização por danos morais” - é preciso mudar o olhar da empresa e treinar a sociedade para receber excelência, tolerando exceções pontuais. Partirá das empresas comprometidas com seus objetivos e alinhadas com o novo tempo em que vivemos, operar a transformação da mentalidade dos consumidores e, por tabela, do Poder Judiciário, transformando as adversidades em novas oportunidades.

Advogada graduada pela Faculdade Nacional de Direito da Universidade Federal do Rio de Janeiro, pós-graduanda em Direito do Consumidor e Responsabilidade Civil pelo Instituto AVM da Universidade Candido Mendes. Sócia do escritório Albuquerque Melo Advogados.

Cinco das maiores empresas de petróleo tiveram receitas 30% menores em 2020

*Charles Kennedy**

As cinco maiores empresas de petróleo e gás do mundo viram suas receitas combinadas caírem 30% no ano passado, embora ainda gerassem mais de US $ 1 trilhão em receitas totais, de acordo com dados compilados pela Finbold.

As receitas combinadas das empresas estatais PetroChina e Sinopec da China, Saudi Aramco da Arábia Saudita, bem como das principais petrolíferas internacionais BP e ExxonMobil, ficaram em US $ 1,14 trilhão no ano passado, queda de cerca de US $ 500 bilhões, ou 30,9%, em comparação com o faturamento em 2019 de US $ 1,65 trilhão, de acordo com dados de empresas analisadas pela Finbold.

O colapso dos preços e da demanda do petróleo no ano passado foi o maior obstáculo às vendas dessas empresas, bem como às receitas de todas as outras empresas de petróleo e gás.

O colapso do preço e da demanda do petróleo no ano passado atingiu todas as receitas e ganhos das empresas de petróleo, já que as divisões upstream e downstream sofreram com a crise impulsionada pela pandemia. Algumas, como a ExxonMobil, por exemplo, registraram perdas históricas, pois também depreciaram o valor de seus recursos.

No início deste ano, os dados compilados pela Agência Anadolu mostraram que as maiores empresas de petróleo do mundo, incluindo Saudi Aramco, os maiores produtores de petróleo da Rússia e os principais fornecedores de serviços de campos petrolíferos, viram suas receitas combinadas caírem 35,4 por cento para US $ 1,3 trilhão em 2020 ante US $ 2,02 trilhões em 2019.

A agência analisou as demonstrações financeiras das 14 maiores empresas - ExxonMobil, Chevron, ConocoPhillips, Halliburton, Schlumberger, Baker Hughes, Shell, BP, Total, Eni, Equinor, Lukoil, Rosneft e Saudi Aramco.

As receitas da Shell caíram mais - 48 por cento - enquanto BP, Aramco e Exxon viram suas respectivas receitas caírem mais de 30 por cento em 2020 em comparação com 2019, de acordo com os dados extraídos pela Agência Anadolu.

Este ano, os preços mais altos do petróleo durante o primeiro trimestre ajudaram muitas empresas a aumentar os lucros, e algumas, como a Shell, aumentaram os dividendos, enquanto outras como a BP retomaram as recompras de ações neste trimestre, depois de mais do que triplicar os lucros do primeiro trimestre

Anuncie na Revista IBEF e fale com 15 mil executivos

REVISTA IBEF DIGITAL E IMPRESSA

REVISTA IBEF
2005
2021
17 ANOS

Entre em contato com
Eduardo Cantidiano
(21) 99619.0771
e.cantidiano@openlink.com.br

O uso da maconha medicinal na perspectiva dos Tribunais

*Yuri Sahione**

O ano de 2014 marcou a história do uso do canabidiol (CBD), no Brasil. Anny Fisher, criança brasileira que sofria de epilepsia refratária, à época com cinco anos de idade, conseguiu na Justiça, com decisão proferida pela 3ª Vara Federal da Seção Judiciária do Distrito Federal, o direito à importação do óleo de canabidiol dos Estados Unidos.

A família Fisher teve deferido seu pedido de antecipação dos efeitos da tutela para determinar que a ANVISA se abstivesse de impedir a importação do CBD, tendo em vista "a imprescindibilidade do medicamento na proteção da saúde e da vida da criança e as demonstrações preliminares da eficácia e da segurança do produto ao menos no que diz respeito ao tratamento da EIEE2" (autos nº 24632-22.2014.4.01.3400).

Pouco tempo depois, algumas pessoas com epilepsia do estado da Paraíba reunidas obtiveram, em grupo, decisão liminar favorável que autorizou a importação desse mesmo óleo.

Os anos seguintes, 2015 e 2016, foram marcados por determinações judiciais que ordenaram a retirada do canabidiol (2015) e do THC (2016) da lista de substâncias proibidas no Brasil pela (Anvisa), além de resoluções da própria agência que aprovaram a simplificação das regras para importação excepcional de produtos à base de tais substâncias, mediante requisição e uma série de exigências.

Ainda em 2015, começaram a surgir decisões judiciais que obrigaram a União a custear o tratamento com CDB de pacientes com diferentes tipos de crises convulsivas, não apenas epiléticas. Uma das decisões que ganhou notoriedade foi proferida pelo Juízo da 3ª Vara Federal de Sorocaba/SP, que concedeu o direito a um paciente menor de idade que sofria de problemas relacionados com epilepsia.

Da mesma forma, o Tribunal Regional Federal da 4ª Região determinou, em outro processo, o custeio do medicamento Hemp Oil, pelo governo federal, a um morador de Erechim/RS, portador de esclerose tuberosa, sob o argumento de que "são públicos e notórios, em virtude da vasta divulgação pela imprensa nacional, os resultados positivos obtidos com a aplicação do canabidiol no tratamento de algumas doenças neurológicas, tanto que já houve diversas autorizações excepcionais de importação para uso pessoal" (https://www.trf4.jus.br/trf4/controlador.php?acao=noticia_visualizar&id_noticia=11246).

Em 2016, foi concedida uma liminar em habeas corpus preventivo, para evitar que os pais de uma menina de sete anos, que sofre de epilepsia refratária, fossem presos por cultivar maconha em casa.

No ano de 2018, a Segunda Turma do Superior Tribunal de Justiça abriu um precedente importante, ao permitir, no julgamento do REsp 1.657.075, a importação direta de um medicamento à base de canabidiol, para ser usado no tratamento de uma criança com paralisia cerebral, que tinha em média 240 crises epilépticas por mês.

O caso foi julgado em recurso apresentado pela União, que buscava derrubar uma decisão da Justiça Federal que, além de permitir a importação direta, também proibiu a União de destruir, devolver ou impedir que o canabidiol importado chegue ao seu destino – diante da indisponibilidade de tal medicamento na rede pública, os próprios pais providenciaram a importação.

Em 2019, ganhou ainda mais força a discussão acerca do fornecimento do CDB por parte do Estado para tratamento de pacientes que necessitassem de recursos da saúde pública. Em julgamento envolvendo menor portador de epilepsia, ficou registrado que a ausência do registro do canabidiol junto à ANVISA não poderia obstar o seu fornecimento a usuários que dependessem do Sistema Único de Saúde ("SUS"), dada a disparidade de tratamento aos cidadãos verificada com a autorização para importação que privilegiava os mais ricos.

O mesmo entendimento foi exarado no julgamento de recurso de Apelação interposto pelo Distrito Federal em face da sentença que, nos autos da ação de conhecimento, julgou

procedente o pedido aduzido na inicial, condenando a unidade da Federação a fornecer à parte requerente medicamento à base de canabidiol, conforme a prescrição médica e enquanto perdurasse a necessidade do tratamento.

Vide trecho do acórdão:

"Tendo sido o tratamento indicado pelo profissional médico que acompanha o paciente, em razão do insucesso na utilização de outras alternativas terapêuticas, e restando demonstrado que a própria ANVISA já reconheceu a eficiência da substância para o controle da enfermidade que acomete o autor, está caracterizado o dever do Estado de tomar as providências necessárias à proteção da saúde do menor, devendo fornecer o medicamento pleiteado." (Acórdão 1166414, 07030637320178070018, Relator: ROBERTO FREITAS, 1ª Turma Cível, data de julgamento: 10/4/2019, publicado no PJe: 29/4/2019"

No julgamento do RE nº 566.471, o Supremo Tribunal Federal definiu, em sede de repercussão geral, que o Estado poderá ser obrigado a fornecer remédios de alto custo não disponíveis no SUS, desde que comprovada a extrema necessidade do medicamento e a incapacidade financeira do paciente e de sua família para a aquisição. Os ministros salientaram em seus votos que, em caráter excepcional, é possível a concessão de medicamentos não registrados na lista da Anvisa.

Posteriormente, a ANVISA elaborou a Resolução da Diretoria Colegiada n° 327/2019 (RDC), que entrou em vigor no Brasil em março de 2020, para regulamentar a fabricação, a comercialização e a importação de produtos derivados da cannabis para fins medicinais.

A tendência jurisprudencial e normativa apresentada acima representa, sem dúvida, uma mudança relevante de perspectiva jurídica para a questão do acesso ao medicamento à base de canabidiol pelo cidadão brasileiro.

Se antes a questão se mantinha completamente indissociável da seara criminal, exigindo dos interessados o ajuizamento de habeas corpus para preservação da liberdade em face dos riscos envolvidos na busca pelo acesso a esses medicamentos, hoje se revela uma nova fase, na qual as barreiras entre a necessidade desse tipo de tratamento e sua obtenção esbarra em obstáculos, sobretudo, administrativos e orçamentários dos governos.

Advogado, sócio da área de Compliance, Penal Econômico e Investigações do Cescon Barrieu.

Expediente

O Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças - IBEF Rio de Janeiro criado em 19 de maio de 1971, na cidade de sua sede nacional, o Rio de Janeiro, é uma entidade sem fins lucrativos considerada de utilidade pública nas esferas de governo federal, estadual e municipal, apartidária e que reúne os principais executivos e empresários do país.

Avenida Rio Branco, 156 - Conj. 402/4° andar, Ala C - Centro - Rio de Janeiro, RJ - CEP: 20.040-003
Tel.: (21) 2217-5555 | Whatsapp: (21) 96925-0202 | e-mail: ibefrio@ibefrio.org.br
Institucional: ibefrio.org.br | Programação: agenda.ibefrio.org.br | Locação de Ambientes: loc.ibefrio.org.br
LinkedIn: ibef-rio | Instagram: @ibef_rio | Facebook: ibefrio

BIÊNIO 2021/2023 - IBEF RIO DE JANEIRO

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Presidente: *Ricardo Emmanuel Vieira Coelho*
Vice-presidente: *Márcio João de Andrade Fortes*
Membros: *Manuel Fernandes Rodrigues de Sousa, Mônica Oliveira Costa Pinto Bendia, Sérgio Burrowes Raposo e Thomas Klien*

CONSELHO FISCAL

Presidente: *Jorge Saul Doctorovich*
Membros: *Luiz Affonso Neiva Romano e Gustavo Carvalho Pierotti*
Suplentes: *João Carlos Reichmann Mader, Paulo Sergio Costa Lima Marques e Roberto Bar*

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: *Gustavo Damázio de Noronha*
1º Vice-presidente: *Sérgio Burrowes Raposo*
Vice-presidentes: *Fernando Potsch de Carvalho e Silva, Mônica Oliveira Costa Pinto Bendia e Patricio Marques Roche*
Secretário Geral: *Marcos Chouin Varejão*

DIRETORIA VOGAL

Consultar em: *http://www.ibefrio.org.br/secoes/page/64/Diretoria-Vogal*

Revista IBEF

Conselho Editorial
Eduardo Facó Lemgruber, Eduardo Lucano, Henrique Luz, José Gandelman, Márcio Fortes, Marcos Chouin Varejão, Mario Lopes, Nilton Molina, Roberto Lima Netto, Sidney Rezende e Valmar Paes.

Editor Responsável
Eduardo Cantidiano

Jornalista
Vilma Goulart (MTB 18585)

Distribuição
Simone Lira

Programação Visual
Red Design Comunicação

Fotos
Banco de imagens Red Design, Unsplash, Pixabay, Pexels, iStock e Burst

Publicidade e Marketing
EC - Editora e Comunicação
Eduardo Cantidiano
e.cantidiano@openlink.com.br
(21) 99619-0771

Todos os direitos reservados. É permitida a reprodução de artigos publicados na Revista IBEF, desde que citada a fonte.
O IBEF não se responsabiliza por opiniões emitidas em artigos assinados.

Cinco hábitos para aprender sobre os anúncios mais criativos e eficazes do mundo

Os consumidores consideram o "Cheers to all", da Heineken, como o anúncio mais criativo do mundo em 2020.

Ao longo de 2020, a Kantar, empresa líder mundial de consultoria e conhecimentos baseados em dados e insights, analisou mais de 10.000 anúncios para clientes de todo o mundo. Agora revela os que funcionaram com maior eficácia. O que diferencia o Kantar Creative Effectiveness Awards de outras premiações de criatividade é que os consumidores são os jurados.

A investigação do Barômetro COVID-19 da Kantar mostrou que as pessoas queriam que a publicidade continuasse durante a pandemia, já que proporcionava uma sensação de normalidade em um momento delicado, com notícias sobre Covid-19 24 horas por dia. Investigações posteriores mostraram que, em sua maioria, os consumidores processavam o conteúdo da mesma maneira como faziam antes da pandemia. Os anunciantes que mantiveram seu foco e investiram em sua marca durante este período de recessão viram sua determinação recompensada.

Os anúncios mais criativos e eficazes de 2020 foram:

	MARCA	PAÍS	SPOT	AGÊNCIA
1	Heineken	EUA	Cheers to all	Publicis
2	Bosch	Alemanha	Atino	C3 Creative Code and Content (Stuttgart)
3	Burger King	França	Consignes 2 Sécurity - The Retour	Buzzman
4	SheaMoisture	EUA	It Comes Naturally	BBDO New York and JOY Collective
5	Samsung	EUA	Make their year, with Galaxy Buds Live	R/GA
6	Milka	França	And a lot of Milka	DAVID Madrid
7	Google	EUA	Find your Scene	Google Brand Studio
8	TENA	Reino Unido	TENA Silhouette Washable Underwear (I will wear what I want)	AMV BBDO, London
9	TD	Canadá	Keeping your business moving forward	Leo Burnett
10	Adrenaline Rush	Rússia	More	KAPIBARA
11	YouTube Kids	EUA	YouTube Kids Brand Anthem Film	Droga5
12	Avocados from Mexico	EUA	Avocados From Mexico Shopping Network*	Energy BBDO Chicago
13	Gatorade	Chile	Gatorade GOAT CAMP	TBWA / Chiat de Los Ángeles
14	Toyota Corolla	Canadá	Vente Étiquettes Rouges	The Showroom
15	Kozel	Eslováquia	Pimp my goat	Armada
16	Nissan Sentra	EUA	Joy Ride	Nissan United
17	Panadol Actifast	Malásia	Delivery Rider Malaysia	Grey Group Singapore
18	EBay Australia	Austrália	The Fast and the Furious	Che Proximity Australia
19	Siemens Home Appliances	Turquia	Ankastre	MullenLowe Istanbul
20	Hershey's Kisses	EUA	Bells to Blossoms	Mcgarrybowen

* Atualmente não disponível online.

Ao longo do ano e dos mais de 10.000 anúncios analisados com o Link, solução de pré-teste de comunicação validada pela Kantar, foram identificados os cinco hábitos mais eficazes dos anunciantes:

- **Ser distintivo:** Ter a capacidade de se fazer notado e ser lembrado em um mundo onde existe uma grande quantidade de anúncios. O mais importante é se destacar no mínimo em sua categoria e idealmente de qualquer outra publicidade;

- **Manter os elementos intrínsecos (assets) para gerar brand linkage:** Garantir que a atenção no anúncio esteja a serviço da marca. Muitas empresas esquecem desta regra básica;

- **Ser significativamente diferente:** Atender as necessidades funcionais, emocionais e sociais dos consumidores, se mostrando único em sua categoria;

- **Desencadear uma resposta emocional:** Fazer com que o espectador sinta uma conexão e gere um compromisso com o anúncio, evitando a tendência natural de filtrar a publicidade. Isso também tem efeitos positivos nas associações emocionais com a marca;

- **Fale com seu consumidor:** Os especialistas bem-sucedidos em marketing sabem que podem perder a perspectiva durante a jornada criativa e por isso é importante ouvir o feedback dos consumidores ao longo desse processo.

Sobre os ganhadores deste ano e os cinco hábitos de eficácia criativa, Daren Poole, Líder global de Creative na Kantar, comentou: "Na Kantar amamos o excelente conteúdo criativo, e o amamos ainda mais quando essa criatividade aproveita para oferecer resultados em benefício da marca e do marketing. Nossos ganhadores pertencem a uma ampla gama de produtos e categorias e, como nosso relatório informa, utilizam muitas táticas diferentes em sua criatividade. O que compartilham é um compromisso com a excelência criativa e um enfoque em garantir que seu trabalho funcione exatamente como se esperava."

O Link da Kantar é a solução de pré-testes de comunicação mais confiável do mundo, já que foi utilizada mais de 215.000 vezes. Oferece medidas preditivas e de diagnóstico para guiar a otimização de anúncios e a maximização desse ROI.

Confiança é fundamental

A Branco Consultores oferece além de seus trabalhos de consultoria e contencioso tributário, as seguintes áreas de serviços:

- Contabilidade
- Diagnóstico de Procedimentos fiscais
- Supply Chain - Foco tributário
- Preços de Transferência
- Revisão, preparação e retificação de obrigações fiscais acessórias
- Due diligence fiscal
- BPO - Terceirização de Processos
- Inovação tecnológica - Contábil/fiscal
- Recuperação de créditos fiscais
- Treinamentos empresariais
- Mediação e arbitragem

BRANCO

brancoconsultores.com

- **Consultoria tributária**
- **Assessoria jurídica tributária**
- **Perícias contábeis**

RIO DE JANEIRO
Rua 7 de Setembro 111 – 7° andar
Centro – Rio de Janeiro – RJ
CEP 20050-91
Tel.: 21 3231-5900

SÃO PAULO
Rua Vergueiro, 2087 - Cj. 101
Vila Mariana - São Paulo
CEP 04.101-000
Tel.: 11 5087-8910
Fax: 11 5087-8810

Joaninha, inseto popular com papel regulador em culturas agrícolas, agindo no controle biológico, na proteção à diversidade e na fertilidade do solo.

Foto: Pixabay

ESG é mudança de mentalidade no mundo dos negócios.

FAÇA SUA ESCOLHA.

Presente em 500 escritórios em 80 países.

Lopes, Machado
Auditors, Tax, Consultants & Business Advisers
30 anos
Independent Member of BKR International

55 21 2156-5800

SEDE: Rio de Janeiro - RJ | São Paulo - SP | Belo Horizonte - MG | Recife - PE | Brasília - DF

novosnegocios@bkr-lopesmachado.com.br | www.lopesmachado.com