

REVISTA

SILICON

SETEMBRO 2017



Uma boa pitada de persistência Junior Durski

revela os ingredientes do
sucesso da marca Madero

Ciência da felicidade

Pesquisadora do tema fala
sobre o que as pessoas
felizes têm em comum

Revolução

A internet industrial altera
o relacionamento entre
empresas, sociedade e governo



CONSISTEM



CONSISTEM consistem.com.br



company/consistem-sistemas-ltda



consistem



@consistem



consistem

	PROJETOS	3
	RADAR	4
	DICAS DE LIVROS	5
	SISTEMAS	7
	ENTREVISTA	9
	MERCADO	15
	NEGÓCIOS	19
	ESPAÇO DO CLIENTE	22
	ARTIGO	23

ÍNDICE

TRANSFORMAÇÕES E DESAFIOS

O mundo dos negócios é pautado em transformações. E a tecnologia serve de mola propulsora para muitas dessas mudanças, gerando oportunidades e desafios em diversos segmentos da economia.

Para analisar esse cenário, antecipar tendências e discutir algumas das transformações vivenciadas, atualmente, nós fomos até um dos maiores encontros de líderes do país. A Expo-gestão, que acontece anualmente, em Joinville, traz temas de relevância para gestores, ao abordar de forma dinâmica assuntos relacionados à gestão, liderança, tecnologia e sobre a atual conjuntura econômica.

Durante o evento, realizamos algumas das reportagens que você acompanha a seguir. Um dos destaques é a conversa exclusiva com o proprietário e fundador da rede Madero, Junior Durski. O empreendedor revela os ingredientes de sucesso do seu negócio e afirma que errou diversas vezes, até chegar ao modelo de gestão adotado pela marca nos dias de hoje. Aprender com os erros, segundo ele, fez toda a diferença.

Já a pesquisadora e professora mexicana, Nicole Fuentes, aborda uma questão em alta e que entrou na pauta do universo corporativo: a ciência da felicidade. Em entrevista para a Silicon, ela fala sobre os principais valores e comportamentos cultivados pelas pessoas felizes, e dá dicas preciosas de como manter o tão sonhado bem-estar.

Nesta edição, falaremos ainda sobre a Indústria 4.0, e apresentaremos algumas das soluções Consistem que vem se destacando entre nossos clientes.

Boa leitura a todos!

Laureci Sabel
Diretor da Consistem

EXPEDIENTE A revista Silicon é uma publicação semestral da Consistem Sistemas.

Diretora Responsável Carla Jaqueline Sabel. Redação Entrelinhas Assessoria em Comunicação. Direção de Arte Roberto Lanznaster.

Tiragem 2.000 exemplares/divulgação Web. Fotos e ilustrações Arquivo Consistem/Expogestão/Shutterstock.



ERP CONSISTEM APRESENTA ALTERAÇÃO DO “CICLO DE VIDA”

Mudança tem o intuito de otimizar processos e agilizar a entrega de projetos

A Consistem investe, continuamente, em melhorias. Prova disso é a implantação de ações importantes para agilizar a entrega de projetos que estão sendo desenvolvidos ou em planejamento. Em razão dessas mudanças, a partir da versão 6.6, o lançamento de novas versões passa a ser em períodos de seis meses, substituindo o período de dezoito meses, que era adotado nas edições anteriores.

No ERP consistem, o ciclo de vida representa o tempo total em que uma versão permanece ativa no mercado. Quando o período era de dezoito meses, o processo vinha sendo dividido em três fases: atual, maturidade e em descontinuação. A fase atual compreendia suporte e manutenção ao produto, correções de alta, média e baixa severidade realizada, alteração para atender a mudanças na legislação e avaliação de novas funcionalidades. Já a maturidade abrangia todas as etapas citadas na fase atual, com exceção das correções e da avaliação de novas funcionalidades. E, por fim, a fase de descontinuação garantia apenas suporte e manutenção no produto e correções de alta severidade e de aspectos legais.

De acordo com o gestor de produtos da Consistem, Gilberto Sohn, com a adoção do novo prazo para o ciclo de vida, o período para fechamento das versões passa a ser de seis meses com datas pré-fixadas. Entre as principais vantagens está a redução do prazo para a entrega de novas funcionalidades e a otimização dos recursos para o desenvolvimento de novos projetos. Além disso, outros benefícios são a implantação de versões com menor impacto no processo do cliente e a melhora da sincronia entre as solicitações provenientes das necessidades deles e da evolução do mercado, possibilitando, ainda, o melhor gerenciamento entre roadmap e portfólio.

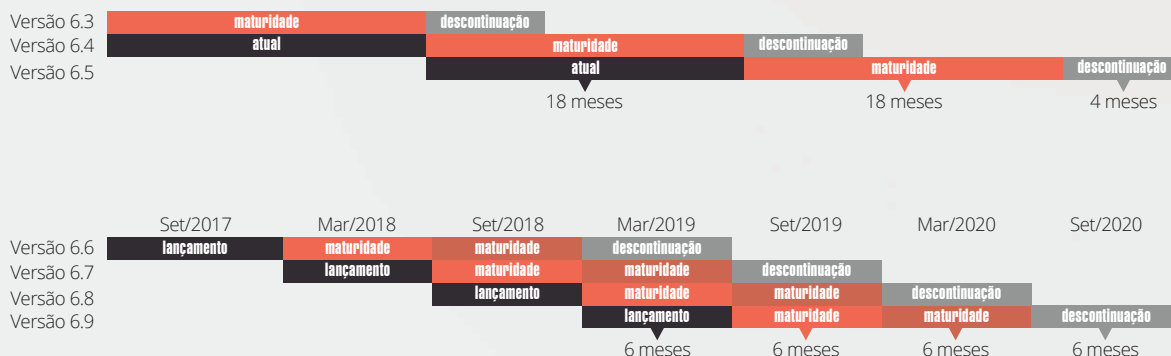


Gilberto Sohn, gestor de produtos da Consistem

3

CERTIFICAÇÃO

As mudanças também devem atender aos novos padrões da certificação MPSBR que a Consistem está buscando. Outro ponto positivo é que as atualizações das novas versões passam a ser liberadas por intermédio do atualizador Consistem. Na prática, a cada liberação de versão, haverá a comunicação via release com as funcionalidades que foram desenvolvidas e disponibilizadas para os clientes, que poderão instalá-las com facilidade. “A maior vantagem é que eles poderão contar com atualizações bem mais frequentes e com inovação constante nas funcionalidades”, resume.



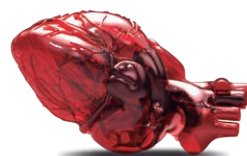
VOLVO PRETENDE ELIMINAR ESTOQUE DE CARROS MOVIDOS A COMBUSTÍVEIS FÓSSEIS

A Volvo declarou, recentemente, que, a partir de 2019, todos os modelos novos serão elétricos ou híbridos. A montadora sueca reafirmou o compromisso com a eletrificação de seu portfólio de veículos de passeio com o anúncio de que três novos modelos 100% elétricos serão lançados entre 2019 e 2021. Além disso, dois carros de alta performance vão sair da divisão independente de elétricos da marca, a Polestar. A expectativa da companhia é de que os estoques de carros movidos a combustíveis fósseis tenham sido completamente eliminados no período entre 2023 e 2025.



Pesquisadores produzem coração artificial com impressora 3D

Pesquisadores do Instituto Federal de Tecnologia de Zurique, na Suíça, desenvolveram um coração artificial que imita o órgão real humano. Produzido em silicone com uma impressora 3D, o modelo tem o mesmo tamanho de um coração orgânico e pesa apenas 390 gramas. Apesar de ainda estar longe de ser um coração apto para transplantes, o projeto pode revolucionar a forma como pacientes com doenças cardiovasculares são tratados.



Microsoft anuncia nova versão do Windows 10

A Microsoft anunciou, recentemente, uma versão do Windows 10 voltada para servidores e máquinas de alto nível de processamento. O novo produto, chamado de Windows 10 Pro for Workstations, possui recursos de proteção contra corrupção de dados, assim como otimização para lidar com grandes volumes de informações. Ele também tem suporte a módulos de memória não-voláteis para velocidades maiores de leitura e escrita de dados. O Windows 10 Pro for Workstations vai ser liberado junto com a próxima grande atualização do Windows 10, prevista para o fim de 2017.

NÚMERO DE BRASILEIROS QUE UTILIZAM BITCOINS PODE CHEGAR A UM MILHÃO

O número de brasileiros que usam bitcoins pode chegar a um milhão até o fim deste ano. A estimativa foi projetada pela FlowBTC, plataforma de negociação de moedas digitais. Segundo o órgão, hoje, entre 200 mil e 250 mil pessoas têm ou já tiveram moedas virtuais no Brasil. Essas transações financeiras são complexas e, apesar do número expressivo de participantes, não têm nenhuma regulamentação no país.





CVM regulamenta o *crowdfunding*, a “vaquinha virtual”

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) publicou, recentemente, uma instrução que regulamenta a captação de dinheiro via *crowdfunding* por pequenas empresas. Pela nova regra, companhias que faturam menos de R\$ 10 milhões por ano podem arrecadar até R\$ 5 milhões através da ferramenta.

O *crowdfunding* é uma espécie de “vaquinha virtual”, ou seja, uma forma de levantar dinheiro de investimento coletivo por meio de uma plataforma online. O recurso já era muito usado por startups que têm dificuldade de conseguir crédito, mas ainda não era regulamentado.



DICAS DE LIVROS



Onda Azul

João Paulo Pacífico

O que é sucesso para você? O livro “Onda Azul”, ao relatar a trajetória pessoal de João Paulo Pacífico e o surgimento do grupo Gaia, revela como os mesmos princípios, valores e missão podem ser aplicados em empresas dos mais diversos setores que almejam chegar ao topo.

O mundo é plano

Thomas L. Friedman

Em “O mundo é plano”, Thomas Friedman, um dos principais articulistas do New York Times e vencedor de três prêmios Pulitzer, fala sobre a “nova globalização”, era em que os avanços da tecnologia permitiram que os indivíduos se conectassem como nunca antes, transformando as noções conhecidas de distância, tempo e trabalho.

A Quarta Revolução Industrial

Klaus Schwab

O livro descreve as principais características da nova revolução tecnológica e destaca as oportunidades e os dilemas que ela representa. Nele, o autor Klaus Schwab explica como as novas formas de colaboração e governança, acompanhadas por uma narrativa positiva e compartilhada, podem trazer novas perspectivas.

A ERA DO RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

CRM ajuda a gerenciar contatos, melhorando o atendimento

Em uma época em que os diferenciais competitivos de produtos ou serviços são rapidamente copiados, sai na frente a empresa que investir no bom atendimento. Relacionamento, portanto, tornou-se palavra de ordem no universo corporativo.

As empresas têm buscado preparar as equipes para que tenham uma postura mais pró-ativa, focando nas reais necessidades de cada contato pré-estabelecido. Nessa hora, a informação tem peso de ouro. “Saber exatamente a sequência dos fatos pode determinar essa tão buscada qualidade diferencial. Só que, para isso, todos os que se relacionam com o cliente precisariam manter registrado em um lugar único tudo o que for relevante dos contatos com os clientes. Essa providência faria com que cada um dos agentes da empresa soubessem exatamente o que foi tratado e como dar continuidade”, sugere o professor associado da Fundação Dom Cabral, Carlos Cavalcanti.

Os softwares de CRM são imprescindíveis neste contexto. Isso porque, eles têm o objetivo de guardar a história do relacionamento com os clientes e dar à empresa condições de fomentar o marketing, monitorar o processo de venda, direcionar a equipe comercial, resolver problemas com maior agilidade, reduzir o índice de perda de cliente e encurtar a jornada de compra.

MAS, AFINAL, O QUE É UM CRM?

CRM é a sigla, em inglês, para a atividade de Gerenciamento do Relacionamento do Cliente. É também como ficaram conhecidos os sistemas integrados de gestão que tem como principal objetivo o acompanhamento das atividades dos vendedores na busca e manutenção de consumidores.

UM BOM SOFTWARE DE CRM DESCREVE COM SIMPLICIDADE O PROCESSO COMERCIAL E DE RELACIONAMENTO, É DE FÁCIL UTILIZAÇÃO POR PARTE DOS USUÁRIOS E CONTA COM SUPORTE DE ATENDIMENTO

“Quando os sócios não são mais capazes de conhecer cada um dos clientes pelo nome e saber exatamente o que precisam fazer para satisfazê-los, é hora de a empresa pensar seriamente em sistematizar a atividade de relacionamento. Assim, fica imprescindível o apoio de um sistema”, resume.

Uma grande frustração por parte das empresas que adquirem esse tipo de software, segundo o professor, é que fazem um grande investimento e não conseguem ter retorno sobre ele, pois acabam não o utilizando da melhor maneira. Assim, o negócio continua sem o relacionamento que poderia ter com os clientes. Para evitar isso, o especialista dá algumas dicas:

- **Desenhe o processo de relacionamento com o cliente, detalhadamente, desde o início - quando o pessoal de vendas está a sua procura - até a manutenção;**





- Defina claramente quais são os clientes com os quais a empresa deseja se relacionar, construindo os filtros que serão aplicados no processo comercial;
- Estabeleça os parâmetros de avançamento dentro do funil de vendas;
- Transforme tudo isso em um modelo simples para que sua equipe possa ver a lógica de tudo. Envolve os colaboradores nas fases anteriores do processo.

Um bom software de CRM deverá ainda descrever com simplicidade o processo comercial e de relacionamento, será de fácil utilização por parte dos usuários, terá um bom suporte de atendimento e será capaz de fornecer todas informações necessárias para a gestão do processo de relacionamento com o cliente.

Outro momento crucial é a implantação do CRM, pois, como em qualquer mudança, em geral, a equipe demonstrará resistência. Um treinamento eficaz e focado nos resultados a serem perseguidos fará toda a diferença.



Daniel Meinchein, analista de negócios da Consistem

CONHEÇA O CRM CONSISTEM

Com o objetivo de contribuir para a gestão do relacionamento entre pessoas e organizações, gerando oportunidades de fomento aos negócios, a Consistem aposta em um CRM funcional e alinhado às estratégias do cliente. Entre as vantagens dessa ferramenta, de acordo com o analista de negócios da Consistem, Daniel Meinchein, vale destacar: o controle e a avaliação das equipes comerciais, a ajuda na identificação de pontos críticos no funil de vendas, a documentação de informações sobre campanhas de marketing e a automatização do processo de geração de informações através dos fluxos de trabalho.

FUNCIONALIDADES:



LEAD



TAREFAS E AGENDAS



FLUXO DE TRABALHO



CENTRAL DE NOTIFICAÇÃO



GESTÃO DE OPORTUNIDADES



CAMPANHAS



METAS



MALA DIRETA



ORÇAMENTO

UMA BOA PITADA DE PERSISTÊNCIA

Depois de ter fracassado em seus primeiros restaurantes, Junior Durski revela os ingredientes do sucesso da marca Madero

O brasileiro tem fome de empreendedorismo. É isso o que revela um levantamento feito pelo Global Entrepreneurship Monitor (GEM). O estudo mostra que **o país ocupa a oitava posição em um ranking que aponta os 62 países mais empreendedores do mundo.**

Mas, quais seriam os principais ingredientes para se ter sucesso a frente do próprio negócio? Para o **presidente da rede de restaurantes Madero, Junior Durski**, é fundamental uma boa pitada de persistência e boas doses de trabalho.





Se você é humilde para reconhecer o erro e resolver, você vai aprender”.

Ele foi vereador, advogado, empresário do segmento madeireiro e, desde 1999, dedica-se à paixão de cozinhar. Inicialmente, fundou o restaurante Durski, especializado em comida polonesa e ucraniana, em Curitiba, no Paraná. Depois, **em 2005, implantou o primeiro Madero, também na capital paranaense.**

Na época, o empresário chegou a abrir seis restaurantes, acreditando na expansão do negócio. Mas fatores como localização, precificação e sazonalidade acabaram afetando as vendas. Entretanto, **os erros serviram de aprendizado.** A marca se reinventou e, hoje, coleciona números bastante expressivos.

A rede, que projeta a abertura de 40 novas unidades, deve encerrar o ano de 2017 com 120 restaurantes, um faturamento de R\$ 724 milhões e quatro mil funcionários. Para o período, o empresário prevê um crescimento de 65% nas vendas mesmo em um cenário em que a atividade econômica se recupera ainda a passos lentos.

Em entrevista exclusiva à Silicon, realizada durante a participação no congresso da Expogestão, em Joinville, Norte de Santa Catarina, o empreendedor falou sobre seus erros e acertos na gestão do negócio. Confira:

Revista Silicon: Como foi a sua trajetória até chegar ao surgimento do grupo Madero?

Junior Durski: Sou paranaense e fui, sozinho, embora para a Amazônia, quando eu tinha 22 anos. Trabalhava no ramo da madeira. Minha mãe sempre cozinhou muito bem e meu pai sempre foi um ótimo assador de carne. Lá, não tinha restaurantes, pois

eu morava em uma cidade de apenas três mil pessoas, e aí eu comecei a cozinhar. Morei lá por 15 anos, casei, tive duas filhas. Então, cozinhou para poder comer bem e peguei gosto pela cozinha. Quando voltei para Curitiba, em 1999, eu costumava levar o pessoal lá em casa e promovia jantares. Assim, resolvi abrir o restaurante. Os primeiros seis restaurantes deram errado e eu fui tocando porque eu acreditava.

RS: Hoje, você consegue ver onde errou e onde acertou?

JD: Eu investia na qualidade do produto, no atendimento, em restaurantes lindos. O problema era a precificação. O produto era muito caro e entendi que pobre precisa pagar barato e rico adora pagar barato. Então, não adianta vender caro que não vai fazer volume. Por isso, temos muito respeito pela precificação. Tanto que, em 14 meses, nós subimos apenas 4% do nosso produto. A carne subiu 22%. Quando mudamos o preço, sem mexer na qualidade, deu certo.

RS: Qual a importância do erro para um empreendedor?

JD: Eu acho que aprendemos mais quando dá errado do que quando dá certo. Errar faz parte do processo, mas, para aprender, você precisa ter humildade. A gente vê muitas pessoas que têm seus negócios dando errado, e elas tentam achar uma desculpa do porquê deu errado. Nunca o problema está com elas. Se você é humilde para reconhecer o erro e resolver, você vai aprender.

“

A tecnologia, hoje, é o coração da empresa”.

Ao lado: a inconfundível fachada do Madero Container; o tradicional cheeseburger da marca e o interior de um restaurante Madero, em Cascavel, PR. Fotos: Divulgação.



MADERO EM NÚMEROS

100 LOJAS

4 MIL COLABORADORES

800 MIL
HAMBÚRGUERES
VENDIDOS POR MÊS*

FATURAMENTO

2016
446
MILHÕES **

2017
724
MILHÕES ***

*em média. **valores em Reais.

*** projeção, valores em Reais.



“

A crise pode ser bem usada.
A dificuldade pode criar a oportunidade”.

RS: Você experimentou dois modelos de gestão: rede e franquias. Quais os prós e contras de cada formato?

JD: Eu acho que a pessoa deveria abrir uma franquia, ou seja, comprar uma franquia. Porque quando ela compra uma franquia, se ela tiver o cuidado de estudá-la, o risco é muito menor, porque esse negócio já deu certo. O franqueador já sabe como fazer, quais são as dificuldades e como ele tem que resolver. Nesse caso, o risco é muito menor. No nosso caso, não fazemos franquias. São todas lojas próprias porque acreditamos que temos muito mais qualidade quando o negócio é nosso.

RS: Como funciona o modelo de gestão da rede Madero?

JD: Nos nossos restaurantes, temos o sócio-gestor, que é um profissional que fazemos subir da base, após vários treinamentos, e que a gente convida em um determinado momento para ser nosso sócio. Apesar de ser funcionário, ele tem uma participação nos lucros, o que gera bastante motivação.

RS: Qual a importância da tecnologia para a sua empresa?

JD: A tecnologia é hoje o coração da empresa. É tudo. Ano passado, agregamos muita tecnologia ao negócio. Com isso, melhoramos muito a qualidade da comida, do atendimento e melhoramos a margem de lucro. Nesse sistema que temos dentro da cozinha, tudo é controlado e, assim, otimizamos todos os processos. Antes, era no grito. Hoje, temos mais assertividade, sincronismo do tempo e não temos erros. Um ano atrás, o garçom ia com a comanda de papel e anotava o pedido, depois ia para o terminal, digitava e mandava para a cozinha e para o bar. Agora, ele vai com o tablet, recebe o pedido, confirma e manda. Ou seja, evita erros, traz mais qualidade e agilidade.

RS: Qual a sua visão da crise política e econômica que o país vivencia?

JD: A crise pode ser usada de forma inteligente. A dificuldade pode criar a oportunidade. Nós conseguimos, por exemplo, bons preços em negociações com shoppings centers devido a esse cenário.

**NO BRASIL,
A MARCA ESTÁ
PRESENTE EM
11 ESTADOS,
MAIS O DISTRITO
FEDERAL. NO
EXTERIOR, A REDE
CONTA COM UMA
LOJA EM MIAMI, NOS
ESTADOS UNIDOS.**



O FUTURO DA INDÚSTRIA 4.0

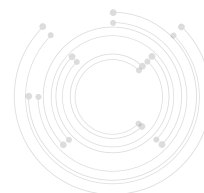
Novas tecnologias ampliam a
produtividade, reduzem custos e criam
novas oportunidades de trabalho



A interação entre internet, máquinas e pessoas é cada vez maior. Tanto que o atual cenário impacta drasticamente o mercado de trabalho. Prova disso é que metade dos empregos previstos para existir daqui a 15 anos será em atividades desconhecidas nos dias de hoje.

Em geral, as novas tecnologias digitais devem ampliar a produtividade, reduzir custos e, com isso, gerar desafios e oportunidades. Essas mudanças tendem a ocorrer de forma bastante rápida, de acordo com os estudiosos.

Recentemente, a maior cidade de Santa Catarina, Joinville, recebeu autoridades mundiais quando o assunto é a indústria 4.0. O encontro intitulado “Futuro e Tendências: o Novo Mundo da Internet Industrial”, discutiu a nova revolução vivenciada pelo segmento. “Estamos entran-



**AS NOVAS TECNOLOGIAS
DEVEM GERAR DESAFIOS
E OPORTUNIDADES.
ESSAS MUDANÇAS
DEVEM OCORRER DE
FORMA BASTANTE RÁPIDA**

do em uma nova fase da revolução industrial, na qual temos um acesso instantâneo às informações. Isto está mudando nossas vidas”, afirmou o diretor-presidente da Pollux Automation, José Rizzo Hahn Filho, durante o evento.

Já o diretor-executivo da Industrial Internet Consortium (IIC), Richard Mark Soley, ressaltou que essas transformações trarão um importante impacto econômico. “Empregos vão ser destruídos, a produtividade vai aumentar e mais oportunidades de negócios vão ser geradas, estimulando o consumo”, resume.

Diante desse cenário, é possível aumentar os lucros do setor privado em US\$ 32 trilhões, segundo estimativas da General Electric. O faturamento de serviços decorrentes da internet industrial pode chegar a US\$ 300 bilhões em 2020, conforme destaca o Gartner Group.

O que está acontecendo não é novo, segundo Soley. É parte de um processo histórico que se iniciou no final do século 18 com a invenção da máquina a vapor, por James Watt, e ganhou força a partir da primeira metade do século 19. “Ele transportou o poder do homem à máquina”, destaca.

O relacionamento entre empresas, sociedade e governo também deve se modificar. Elas terão de adotar uma postura mais colaborativa. “Vamos ter de aprender juntos”, ressalta Soley.

O presidente da GE Brasil, Gilberto Peralta, aponta, ainda, uma série de impactos que a disseminação da internet industrial pode trazer. Uma economia de 1% no uso mundial de combustíveis, por exemplo, pode gerar uma redução de US\$ 66 bilhões em custos.

Para alcançar esses índices, porém, é preciso entender os dados e formular insights a partir deles. Somente os equipamentos fabricados pela General Electric geram, diariamente, um terabyte de dados. “Com a internet industrial, vamos poder fazer coisas que não podíamos imaginar”, diz o executivo.

Uma das oportunidades que a grande oferta de dados vai gerar é prever os problemas antes que

A INDÚSTRIA VAI PRECISAR SE REORIENTAR QUANTO AO USO MASSIVO DE DADOS.

NO BRASIL, 58% DAS EMPRESAS

RECONHECEM O PODER TRANSFORMADOR DAS NOVAS TECNOLOGIAS DIGITAIS, PORÉM, MENOS DA METADE DAS COMPANHIAS AS UTILIZAM

eles aconteçam, o que vai requerer mudanças no mercado de trabalho. Agir antecipadamente será uma delas. No futuro, as máquinas devem sofrer apenas manutenções preventivas e não mais corretivas, como ocorre atualmente.

Assim, a indústria vai precisar se reorientar quanto ao uso massivo de dados, preocupar-se mais com o nível de segurança das máquinas, atuando mais colaborativamente com clientes e parceiros. “O avião do futuro já existe e ele não tem piloto. A tecnologia está aí, mas a gente precisa ver qual será o uso dela”, provoca Peralta.

NO BRASIL

O espaço para o crescimento da internet industrial, no entanto, ainda é muito grande no Brasil. Uma pesquisa realizada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) aponta que 58% das empresas reconhecem o poder transformador das novas tecnologias digitais, porém, menos da metade das companhias as utilizam.

Os principais impactos que as empresas esperam com a internet industrial são a redução de custos, a melhoria da produtividade e produtos e serviços melhores. O levantamento da entidade empresarial também aponta que o governo precisará ter um papel mais ativo no processo de disseminação de novas tecnologias, principalmente, no que tange a infraestrutura e a educação básica.



O NOVO MUNDO DA INTERNET INDUSTRIAL

AUTORIDADES MUNDIAIS COMENTAM A INDÚSTRIA 4.0 E FAZEM SUAS PREVISÕES



Foto: Divulgação

José Rizzo Hahn Filho, diretor-presidente da Pollux Automation

“

ESTAMOS ENTRANDO EM UMA NOVA FASE DA REVOLUÇÃO INDUSTRIAL, NA QUAL TEMOS UM ACESSO INSTANTÂNEO ÀS INFORMAÇÕES. ISTO ESTÁ MUDANDO NOSSAS VIDAS”.



Foto: Exponet

Richard Mark Soley, diretor-executivo da IIC

“

EMPREGOS VÃO SER DESTRUÍDOS, A PRODUTIVIDADE VAI AUMENTAR E MAIS OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS VÃO SER GERADAS, ESTIMULANDO O CONSUMO”.



Foto: Divulgação

Gilberto Peralta, presidente da GE Brasil

“

A TECNOLOGIA ESTÁ AÍ, MAS A GENTE PRECISA VER QUAL SERÁ O USO DELA. (...) COM A INTERNET INDUSTRIAL, VAMOS PODER FAZER COISAS QUE NÃO PODÍAMOS IMAGINAR”.



“A FELICIDADE NÃO É UMA LINHA RETA”

Professora da Universidade de Monterrey, no México, Nicole Fuentes, fala sobre os valores e comportamentos das pessoas felizes

Saúde, dinheiro, sucesso... O que vem à mente quando você pensa no sentido da palavra felicidade? Para a consultora internacional e professora de Ciência da Felicidade na Universidade de Monterrey, no México, Nicole Fuentes, ela é resultado de um estado mental e emocional positivo. Segundo a especialista, as pessoas felizes são mais saudáveis, têm mais envolvimento social e, no trabalho, são mais criativas e comprometidas.



Gente feliz produz mais, é mais criativa, não adoece tanto, atende melhor o cliente, tem mais compromisso e engajamento”.



Nicole Fuentes, consultora internacional e professora de Ciência da Felicidade na Universidade de Monterrey, no México. Foto: Expogestão

“Antes de dormir, pense em três coisas boas que aconteceram no seu dia. Se não lembrar de nada, respire e agradeça por estar vivo”.

A estudiosa, que há 18 anos pesquisa o bem-estar e a felicidade, afirma que as pessoas felizes vivem mais, são mais saudáveis, mais afetivas, convivem melhor e têm relações mais duradouras. Na escola, elas também conquistam melhores notas e possuem um desempenho acima da média. A felicidade está relacionada, ainda, com a saúde, pois produz serotonina e dopamina, hormônios responsáveis por aumentar a imunidade.

E o dinheiro traz felicidade? A resposta, conforme Nicole, é “depende”. “Se a pessoa tem renda muito baixa, não consegue atender suas necessidades básicas de alimentação, vestuário, educação, então, o dinheiro é muito importante para o bem-estar. Se a pessoa tem todas as suas necessidades básicas atendidas, uma vida cômoda, confortável, então, o dinheiro vai se referir a uma parte cada vez menor da felicidade”, esclarece. “Muitos têm pouco e são felizes e outros têm muito e são infelizes”, argumenta.

Ela também defende que a felicidade deve ser cultivada no trabalho, já que passamos grande parte de nossa vida neste ambiente. “Gente feliz produz mais, é mais criativa, não adoece tanto, atende melhor o cliente, tem mais compromisso e engajamento”, conclui.

“Muitos têm pouco e são felizes e outros têm muito e são infelizes”.

DICAS PARA SER MAIS FELIZ

- CONECTE-SE ÀS PESSOAS E ESTREITE OS LAÇOS SOCIAIS;
- PRATIQUE A GRATIDÃO;
- EXPRESSE O AFETO;
- PASSE MAIS TEMPO COM QUEM VOCÊ AMA;
- FAÇA NOVOS AMIGOS, INCLUSIVE, NO AMBIENTE DE TRABALHO;
- CONVERSE COM DESCONHECIDOS;
- ESTEJA EM CONTATO COM A NATUREZA;
- PRATIQUE A SOLIDARIEDADE;
- CUIDE DO SEU CORPO;
- TENHA PROPÓSITOS.



O QUE AS PESSOAS FELIZES TÊM EM COMUM?

Mas, afinal, o que as pessoas felizes fazem de diferente? E como alcançar esse tão sonhado estado de bem-estar? A pesquisadora aponta algumas dicas. A primeira delas é a conexão. Ao estreitar os laços sociais e a sensação de pertencimento, a tendência é se sentir melhor. Outro fator importante é expressar gratidão e afeto, passar mais tempo com quem se ama, fazer amigos no trabalho, conversar com pessoas que você ainda não conhece, estar atento às coisas simples do dia a dia, como aos “presentes” da natureza. “Antes de dormir, pense em três coisas boas que aconteceram no seu dia. Se não lembrar de nada, respire e agradeça por estar vivo”, sugere.

Nicole também fala da importância de praticar a solidariedade, cuidar do corpo, dormir bem e ter propósitos. Por fim, diz que não é possível ser feliz o tempo todo. “Ciência da felicidade não significa felicidade o tempo todo, mas ter ferramentas para fazer frente a situações difíceis”, acrescenta.

Há várias maneiras de enfrentar os momentos dolorosos, sendo que a principal delas está em olhar por outra perspectiva. Diante de uma situação difícil, é recomendável praticar a gratidão. Se sofreu um acidente e o carro teve perda total, mas a saúde física foi preservada, agradeça por isso. “Outra ferramenta é a resiliência, ou seja, desenvolver a capacidade de enfrentar situações adversas, treinando o cérebro para dar uma explicação mais útil sobre o que acontece. É preciso ser flexível e entender que a felicidade não é uma linha reta. Tem curvas difíceis”, finaliza.



SISTEMAS GERAM PRODUTIVIDADE

Para a Metalúrgica
Riosulense, as soluções
Consistem trazem
bons resultados



**ENTRE AS MAIORES
FABRICANTES DA
AMÉRICA LATINA, OS
PRODUTOS ASSINADOS
PELA RIOSULENSE SÃO
FORNECIDOS PARA AS
PRINCIPAIS MONTADORAS
DO BRASIL E DE PAÍSES
DA AMÉRICA LATINA, DA
AMÉRICA DO NORTE, DA
EUROPA, DO ORIENTE
MÉDIO E DA OCEANIA.**

Com sete décadas de atuação no mercado, a Metalúrgica Riosulense alia tradição e tecnologia em seus processos. Atualmente, a marca figura entre as maiores fabricantes de guias, sedes, tuchos mecânicos de válvulas e fundidos em ligas especiais da América Latina. Os produtos assinados pela indústria catarinense são fornecidos para as principais montadoras do Brasil e de 25 países da América Latina, da América do Norte, da Europa, do Oriente Médio e da Oceania.

A parceria com a Consistem existe desde 1999, e, de acordo com os próprios gestores da empresa, trazem resultados bastante significativos. O sucesso do projeto, no entanto, envolveu um período de planejamento. "O maior desafio era atender as particularidades da fundição e conciliar a produção no setor de usinagem, sem estoque de itens intermediários. Os controles da fundição são orientados pela capacidade dos fornos e subdivididos por corridas para atender a demanda de cada produto, enquanto a usinagem precisa atender a demanda de vendas para diferentes tipos de mercado", comenta o analista de sistemas da Riosulense, Jean Carlos Veronezi.

As soluções Consistem, aliadas ao módulo de sequenciamento de produção, permitiram, segundo ele, organizar e otimizar os trabalhos. "Com uma visão geral da fábrica, é possível simular e identificar os gargalos e fazer o planejamento antes mesmo da geração das ordens de produção", afirma. "As regras desenvolvidas para o módulo de sequenciamento de produção permitiram atender cada característica dos produtos para diminuir tempos de preparação de máquinas e melhor ocupação do recurso, resultando no ganho de produtividade", conclui.

FERRAMENTAS INTELIGENTES PARA AUXILIAR NA GESTÃO

Por Sidnei da Silva, consultor de implantação da Consistem

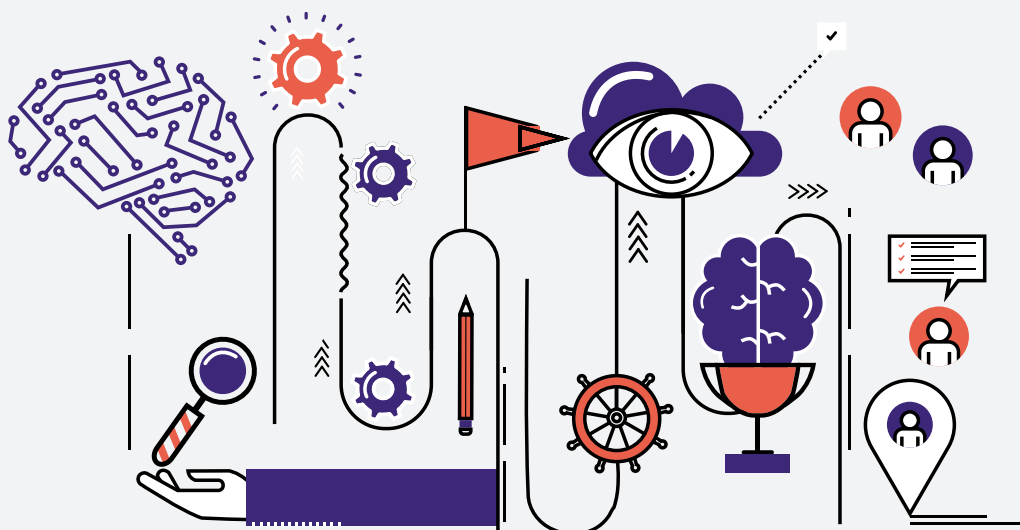


Conceitualmente, o MRP (Material Requirement Planning) é uma ferramenta para controle de produção que visa a otimização da gestão no intuito de minimizar custos, mantendo os níveis de materiais adequados para os processos produtivos da empresa. Sua base, portanto, é composta pelo estoque e pela estrutura de produtos. Estudos comprovam que é importante para o sucesso do negócio um planejamento bem elaborado e boa logística trazendo como resultado a diminuição dos valores inventariados. Nos dias atuais, e mediante às incertezas e constantes mudanças, as organizações devem estar preparadas para a troca de direções. Qualquer alteração na programação de produção em decorrência de reprogramações pode ser desastrosa. Por isso, é fundamental a rápida e clara comunicação entre os setores e o recálculo das necessidades de material e produção.

Quando a empresa não possui uma ferramenta integrada para tomada de decisões e reprogramação de necessidades, o reflexo é o aumento dos níveis de estoques. Com isso, ocorre maior necessidade de recursos financeiros, gerando, assim, aumento nos custos.

A parametrização da ferramenta é fundamental para melhorar a gestão. Um ponto importante é a definição de níveis mínimos de estoque, sendo que esse nível dará segurança para oscilações da demanda evitando a parada de produção por falta de material. Essa definição deve ser tomada em conjunto com os setores de compras, vendas, produção, custos e financeiro.

Uma boa ferramenta, parametrizada de forma correta com os processos, engenharias bem definidas e estoques confiáveis trará sucesso ao negócio melhorando os resultados da empresa e aumentando a lucratividade





CONSISTEM

Sua empresa está preparada para enfrentar os desafios do mercado competitivo?

Na Consistem você encontra **soluções completas** para enxergar além. São mais de 30 anos atuando no mercado nacional, figurando entre os maiores players no **segmento de software de gestão empresarial**. Contamos com uma equipe de

especialistas altamente capacitados, que unem criatividade, inovação e objetividade para criar soluções que agregam valor aos seus objetivos. Trabalhamos para impulsionar seu negócio de maneira eficaz e simplificada.

Facilite seu dia a dia, tenha mais controle sobre os processos, melhore seu planejamento e amplie a produtividade. **Conte com a gente.**

www.consistem.com.br