

Wellness como um diferencial nos benefícios corporativos

Frequentemente vemos pesquisas referentes ao mercado de trabalho, em que o maior desafio dos departamentos de RH é incluir benefícios aos colaboradores. Tanto para manter o alto engajamento dos funcionários, quanto para que seja algo que dê retorno às empresas

Pedro Kauffman (*)

Ter benefícios como vale refeição, vale transporte e, com sorte um convênio médico, já não é suficiente para as empresas, os colaboradores estão cada vez mais atentos às questões de saúde - seja em âmbito psicológico, como físico. Os dados do levantamento do instituto Gallup apontam que funcionários felizes têm 50% menos acidentes laborais.

Na mesma direção, o Harvard Business Review revelou que colaboradores satisfeitos são 31% mais produtivos, 85% mais eficientes e 300% mais inovadores.

No entanto, a realidade brasileira está longe de um ideal saudável. O Ministério da Saúde aponta que o sedentarismo é o lastro das doenças físicas e mentais da população. Os dados da Pesquisa Nacional de Saúde revelam que 47% dos brasileiros adultos não chegam a praticar o que a Organização Mundial da Saúde (OMS) recomenda: 75 minutos de atividade física intensa ou 150 minutos



Funcionários satisfeitos são 31% mais produtivos, 85% mais eficientes e 300% mais inovadores.

de exercícios moderados durante a semana.

O filósofo grego Aristóteles afirmava que ser feliz e útil à comunidade são ideais que caminham juntos. A felicidade é o bem maior desejado pelo ser humano e que, para alcançá-la, é preciso praticar ações virtuosas. Bem-estar e produtividade se convergem, não há como desassociá-los. Dentro dessa visão humanista, as empresas buscam investir cada vez mais em benefícios que retenham talentos e atraiam novos colaboradores alinhados com a missão das organizações.

A gestão consciente impõe uma nova métrica que compreende as demandas de cada funcionário e aproxima a vida profissional, da vida pessoal. O Great Place to Work (GPTW) realizou uma pesquisa com 1.053 profissionais de diferentes áreas. No levantamento, os convênios e parcerias com academias de ginástica ocupam o quarto lugar (44,9%) entre os benefícios que mais mobilizam os funcionários. Os planos de saúde (82,5%) e odontológico (72,9%) ocupam as primeiras posições, seguido pela participação nos lucros (50,5%). Neste

cenário, a Fit Anywhere trabalha com o benefício corporativo buscando o conceito de wellness (bem-estar), incentivando a prática de hábitos saudáveis diários e constantemente, para obter melhorias na saúde física e mental, e ter como consequência uma vida mais próspera, feliz e equilibrada em todas as suas esferas.

Uma das missões é justamente propor este equilíbrio às empresas, independente de 10 ou 10 mil colaboradores, sem a neura de ‘corpos perfeitos’, mas sim o estímulo ao movimento, à saúde, à constância, com opções de treinos em casa, ao ar livre, na academia, videoaulas, aulas de pilates, conteúdos de dança e também a personalização de exercícios, com atendimento individualizado.

Sabe-se do insucesso quando se faz uma atividade física por obrigação, então a proposta é justamente essa: se mexer, ter saúde e encontrar sua maneira para a prática de atividades físicas.

(*) - Rabino da Sinagoga Ahavat Reim, no Bom Retiro/SP, é fundador e CEO da Healthtech Fit Anywhere (www.fitanyw.com.br).

Ferramentas que ajudam a impulsionar as vendas no fim de ano

Normalmente, o fim de ano é a época favorita dos brasileiros para saírem às compras. Com datas como Black Friday e Natal, a expectativa é sempre planejar um dinheirinho para gastar com presentes ou com uma boa promoção.

As compras online são prioridade para 76% dos consumidores, segundo um levantamento da Criteo - empresa de publicidade que fornece anúncios online - então, é muito importante saber utilizar as ferramentas digitais para potencializar o alcance de produtos e serviços nessa época.

Pensando nisso, Andrea Avedissian, gerente de marca da Zippi, empresa que entrega capital de giro para micro e pequenos empreendedores, separou quais as principais

ferramentas que podem ajudar a impulsionar as vendas de fim de ano. Confira!

1) Plataformas de marketplace - Quem trabalha com vendas, sabe que marcar presença em diversos lugares é fundamental para que mais pessoas conheçam seus produtos. Para isso, plataformas online, tais como Shopee, Mercado Livre e Amazon, são ferramentas poderosas, que investem milhões em propaganda, oferecem benefícios como frete grátis e cashback — e o empreendedor pode pegar uma carona e expandir seu negócio e aumentar as vendas;

2) Google Meu Negócio - Essa ferramenta gratuita disponibilizada pelo Google é super simples e fácil de usar, e facilita muito a busca de clientes que procuram uma marca. Sendo o principal mecanismo de busca online, o Google processa cerca de 3,5 bilhões de pesquisas por dia. Cadastrar a empresa no Google Meu Negócio garantirá que as pessoas que procurarem no Google vão encontrá-la, o serviço também está atrelado ao Google Maps, facilitando a pesquisa por negócios próximos e com produtos de interesse para o consumidor;

3) Instagram, Facebook, LinkedIn, etc. — Aposte nas redes sociais - Um conselho que já virou, praticamente, um mantra: se você tem um negócio ou oferece serviços de maneira autônoma, é vital que as pessoas saibam. E uma das melhores formas de fazer isso, atualmente, é através das redes sociais. Redes como o Facebook, Instagram e até o TikTok já funcionam com vitrine ou um marketplace integrado, funcionalidades que ajudam quem quer impulsionar as vendas. Já o LinkedIn é uma ótima rede para quem oferece serviços freelancers, pois gera conexões e cria uma rede de contatos de potenciais clientes. Entenda qual rede social faz mais sentido para o negócio, use-a com regularidade e impulsiona suas vendas;

4) Aproveite o WhatsApp Business e todas suas funcionalidades - É o aplicativo de mensagens instantâneas favorito dos brasileiros - segundo uma pesquisa do Mobile Time (plataforma de conteúdo sobre a indústria móvel) o mensageiro está presente em 99% dos celulares por aqui. A versão para negócios do aplicativo conta com diversas funcionalidades para alavancar e profissionalizar suas vendas. Com recursos como catálogo, horário de funcionamento, mensagens automáticas e até mesmo status (que ficam disponíveis por 24 horas), é possível apresentar produtos e serviços de maneira clara e acessível para qualquer pessoa - Fonte e mais informações, acesse: (https://zippi.com.br/).

Os diferenciais da técnica built-to-suit na construção de data centers

Victor Sellmer (*)

Empresas dos mais diversos segmentos têm buscado soluções de data centers para o armazenamento e processamento de dados

De acordo com uma pesquisa divulgada pela Canals, os gastos mundiais com serviços de infraestrutura em nuvem crescem 28% ano a ano, alcançando US\$ 63,1 bilhões em 2022. Em meio à transformação digital, esse aumento dos investimentos também contribui para a ascensão da modalidade built-to-suit de construção de data centers, na qual eles são projetados, construídos e operados conforme as demandas operacionais de cada companhia.

Os data centers são uma peça fundamental na era digital e, independentemente da escala, tecnologia ou da natureza da digitalização, eles possuem hoje um grande envolvimento no foco de qualquer negócio. Em vista desse progresso, a técnica built-to-suit proporciona diversas possibilidades às empresas que a escolhem, visto que ela permite uma maior personalização de acordo com as necessidades de cada cliente.

Em linhas gerais, quando optado pela técnica built-to-suit, o cliente seleciona um parceiro especializado para projetar e construir um campus personalizado em um local adequado. Dessa forma, o edifício atende exclusivamente a uma única organização. Entretanto, apesar da estrutura ser elaborada sob medida, o cliente não possui a posse e operação do data center. Nessa modalidade, ele aluga o local à provedora após a conclusão da construção, fazendo o uso, portanto, como um serviço.

O investimento em data centers built-to-suit promove diversos benefícios

às empresas. Na primeira fase, é possível personalizar a localização, o tamanho, o design e o nível de resiliência para a infraestrutura, possibilitando a otimização de espaço, energia, resfriamento e conectividade dos ambientes de operação.

Posteriormente, ao alugar o data center ao provedor, o cliente obtém um serviço operacional completo, ou seja, passa a dispor da expertise de uma equipe especializada e gerida pelo parceiro, alcançando uma maior sustentabilidade financeira.

Essa terceirização do serviço de data center, proveniente do aluguel da infraestrutura, assegura maior foco no negócio. A modalidade built-to-suit permite ainda que a empresa se beneficie da experiência, do poder de compra e dos relacionamentos do provedor para impulsionar o período de colocação no mercado.

Além disso, a expertise no gerenciamento de estruturas de alta complexidade e da priorização das práticas ESG exige do parceiro certificações e iniciativas que contemplem o meio ambiente, a comunidade e a governança.

Vale ressaltar que a técnica built-to-suit é bastante procurada por grandes corporações e pelas organizações de hiperescala. Há muitas empresas que já superaram seu portfólio de nuvem e de Colocação e, consequentemente, buscam economias de escala com um data center próprio para conceber uma arquitetura híbrida.

Essa solução é comum nas companhias que precisam reagir, de alguma forma, ao crescimento interminável de suas soluções de 5G, Inteligência Artificial (IA) e Internet das Coisas (IoT), que demandam diversas características específicas.

(*) - É Diretor Comercial e Marketing da ODATA (https://odatacolocation.com/).

LUCIO BRAZIL REAL ESTATE S/A									
Demonstrações Financeiras em 31/12/2020 e 31/12/2019									
Balanco Patrimonial		PASSIVO		Consolidado		Demonstração de Resultados		Consolidado	
ATIVO	Consolidado	PASSIVO	Consolidado	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2019
Ativo Circulante	31/12/2020	Passivo Circulante	31/12/2020	31/12/2020	31/12/2019	Receitas Operacionais	31/12/2020	31/12/2020	31/12/2019
Disponível	8.714	Obrigações fiscais	117	155		Receita de Venda de Imóveis	290	1.919	
Promitentes compradores imóveis	121	Contas a pagar	238	715		(=) Total das Receitas	290	1.919	
Imóveis destinados a venda	764	Total do Passivo Circulante	355	870		(-) Impostos Incidentes Sobre Vendas	(20)	21	
Despesas antecipadas	694	Passivo não Circulante				(=) Resultado Líquido	270	1.940	
Total do Ativo Circulante	10.293	Provisão para contingências	1.026	1.224		(-) Custo dos Imóveis Vendidos	(167)	133	
Ativo não Circulante		Total do Passivo Não Circulante	1.026	1.224		(-) Vendas Canceladas	-	(3.141)	
Promitentes compradores imóveis	-	Patrimônio Líquido				(=) Lucro Bruto	103	(1.068)	
Depósitos Judiciais	1.248	Capital Social	13.000	17.000		(-) Despesas Administrativas	(1.670)	(3.226)	
Total do Ativo não Circulante	1.248	Lucros e Prejuízos Acumulados	(2.839)	(1.675)		(-) Despesas Tributárias	(15)	(157)	
		Minoritários	(1)	1		(-) Despesas Financeiras	(15)	(73)	
						(+) Receitas Financeiras	808	1.523	
						(+/-) Outras Receitas			
						(-) Despesas Operacionais	(380)	(1.873)	
Total do Ativo	11.541	Total Passivo + Pat. Líquido	11.541	17.419		(=) Resultado Operacional	(1.168)	(4.875)	
						(+/-) Outras Receitas			
						(-) Despesas não Operacionais	-	(911)	
						Provisões Tributárias	(1.168)	(5.786)	
						(-) Contribuição Social	(6)	6	
						(-) Imposto de Renda	(9)	12	
						(=) Resultado antes das Part. de Minoritários	(1.184)	(5.786)	
						(+) Participação de Minoritários	1	18	
						Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	(1.184)	(5.749)	

LUCIO BRAZIL REAL ESTATE S/A									
Demonstrações Financeiras em 31/12/2020 e 31/12/2020									
Balanco Patrimonial		PASSIVO		Consolidado		Demonstração de Resultados		Consolidado	
ATIVO	Consolidado	PASSIVO	Consolidado	31/12/2020	31/12/2020	31/12/2020	31/12/2020	31/12/2020	31/12/2020
Ativo Circulante	31/12/2020	Passivo Circulante	31/12/2020	31/12/2020	31/12/2020	Receitas Operacionais	31/12/2020	31/12/2020	31/12/2020
Disponível	7.332	Obrigações fiscais	126	117		Receita de Venda de Imóveis	237	290	
Promitentes compradores imóveis	-	Contas a pagar	228	238		(=) Total das Receitas	237	290	
Imóveis destinados a venda	631	Total do Passivo Circulante	354	355		(-) Impostos Incidentes Sobre Vendas	(24)	(20)	
Despesas antecipadas	778	Passivo não Circulante				(=) Resultado Líquido	213	270	
Total do Ativo Circulante	8.740	Provisão para contingências	584	1.026		(-) Custo dos Imóveis Vendidos	(133)	(167)	
Ativo não Circulante		Total do Passivo Não Circulante	584	1.026		(-) Vendas Canceladas	-	-	
Promitentes compradores imóveis	-	Patrimônio Líquido				(=) Lucro Bruto	80	103	
Depósitos Judiciais	661	Capital Social	11.500	13.000		(-) Despesas Administrativas	(1.184)	(1.670)	
Total do Ativo não Circulante	661	Lucros e Prejuízos Acumulados	(2.839)	(1.675)		(-) Despesas Tributárias	(18)	(15)	
		Minoritários	(1)	(1)		(-) Despesas Financeiras	(4)	(15)	
						(+) Receitas Financeiras	1.085	808	
						(+/-) Outras Receitas			
						(-) Despesas Operacionais	(137)	(380)	
Total do Ativo	9.401	Total Passivo + Pat. Líquido	9.401	11.541		(=) Resultado Operacional	(178)	(1.168)	
						(+/-) Outras Receitas			
						(-) Despesas não Operacionais	-	-	
						(=) Resultado antes das Provisões Tributárias	(178)	(1.168)	
						(-) Contribuição Social	(7)	(6)	
						(-) Imposto de Renda	(12)	(9)	
						(=) Resultado antes das Part. de Minoritários	(197)	(1.184)	
						(+) Participação de Minoritários	-	1	
						Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	(197)	(1.184)	

Cinpal Cia. Industrial	
de Peças para Automóveis	
CNPJ/ME 49.656.192/0001-88 - NIRE 35.300.039.092	
Edital de Convocação - Assembleia Geral Extraordinária	
Ficam os Senhores Acionistas da Cinpal Cia. Industrial de Peças para Automóveis ("Companhia") convocados, conforme disposto no artigo 9º do Estatuto Social da Companhia, para se reunirem em Assembleia Geral Extraordinária, a ser realizada, em primeira convocação, no dia 29 de dezembro de 2022, às 10:00 horas, de forma exclusivamente digital, a ser tida como realizada na sede da Companhia, na cidade de Taboão da Serra, Estado de São Paulo, na Avenida Paulo Ayres, nº 240, CEP 06767-220, nos termos do art. 124, §2º-A da Lei nº 6.404/76 e da Instrução Normativa DREI nº 81, a fim de deliberar sobre a seguinte ordem do dia ("Assembleia Geral"): a) Deliberar sobre a declaração de juros sobre o capital próprio retroativos (2017 a 2022), a serem reconhecidos e creditados no mês de dezembro de 2022, no montante de R\$ 170.924.020,00, conforme Nota de Encaminhamento nº 014/2022. Informações Gerais: (I) A Companhia enviará, nesta data, os dados de acesso da Assembleia Geral que será realizada na plataforma "Microsoft Teams" para os e-mails dos acionistas e/ou representantes dos acionistas, conforme aplicável. Pedimos a gentileza de informar, até as 09h30min do dia 29 de dezembro de 2022, caso os dados de acesso da reunião não tenham sido recebidos. (II) No caso de representação por procurador, os acionistas deverão indicar: (a) o e-mail do procurador; (b) cópia da procuração devidamente assinada há menos de 1 ano da data da Assembleia Geral e protocolada na sede da Companhia, até 48 (quarenta e oito) horas antes da Assembleia Geral; e (c) cópia do documento oficial de identidade do respectivo procurador. Em caso de dúvidas sobre o acesso ao link informado, por favor, entrar em contato por e-mail: fabricio.debortoli@cinpal.com. Os documentos de suporte necessários às deliberações constantes da ordem do dia encontram-se à disposição dos Senhores Acionistas na sede da Companhia, em atenção ao art. 135, §3º da Lei nº 6.404/76 e serão enviados também por meio digital nesta data, em conjunto com os dados de acesso da Assembleia Geral. Taboão da Serra, 21 de dezembro de 2022. Riccardo Arduini - Presidente do Conselho de Administração.	

Filoo Licenciamento de Software S.A	
CNPJ nº 13.509.469/0001-00 - NIRE 35.304.4760-3	
Edital de Convocação de Assembleia Geral Extraordinária	
Ficam convocados os Senhores Acionistas da Filoo Licenciamento de Software S.A ("Companhia"), para a Assembleia Geral Extraordinária que será realizada, em 1ª convocação, no dia 29 de dezembro de 2022, às 10:00 horas. Tal Assembleia será realizada na modalidade digital, sendo a participação e votação à distância, para deliberar sobre a seguinte ordem do dia: (I) análise e aprovação do licenciamento gratuito da tecnologia da Companhia identificada como "Plataforma Filoo Saúde", no que tange aos módulos "cadastro", "ferramenta de busca", "agendamento", "consulta (realização)", "prescrição" e "prontuário", em benefício da associação beneficente denominada Instituto Horas da Vida, CNPJ nº 19.030.412/0001-00 ("Horas da Vida"), nos termos da minuta do contrato de licenciamento gratuito apresentada pela administração da Companhia; (II) autorizar os administradores da Companhia a realizar os atos necessários para implementação da transação acima, caso aprovada. Os acionistas que desejarem participar e votar a distância deverão solicitar o link da plataforma digital ou o boletim de voto a distância por e-mail até as 11h do dia 28/12/2022, nos endereços clari@filoo.com.br e marcos@filoo.com.br. A Companhia informa aos Senhores Acionistas que: (I) o parecer do Conselho de Administração da Companhia; e (II) a minuta do contrato de licenciamento de tecnologia da Companhia; estão à disposição dos Senhores Acionistas na sede da Companhia. São Paulo/SP, 21 de dezembro de 2022. Rubem Ariano Crespo - Presidente do Conselho de Administração. (21, 22 e 23)	

Registro Civil de Pessoas

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

16º Subdistrito - Mooca

Luiz Orlando de Barros Segala - Oficial

O RCPN das pessoas naturais do 16º Subdistrito - Mooca, Capital, comunica que por requerimento de GEAZI PAIXÃO DA SILVA, nascido aos 25/10/1990, em São Paulo - SP, filho de Angelito Vicente da Silva e de Maria Anzenzi Paixão da Silva, nos Termos do Artigo 56 da Lei 6015/173 Alterada pela Lei Federal 14.382/2022 promoveu a alteração do seu nome para: VICTOR HENRIQUE PAIXÃO DA SILVA.

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

Jornal Empresas & Negócios

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma IziSign. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://www.portaldeassinaturas.com.br/Verificar/648D-9C80-67DB-B85E> ou vá até o site <https://www.portaldeassinaturas.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 648D-9C80-67DB-B85E



Hash do Documento

21C95F5048A522A58696A34A13FDE93FA57C7CDF4DED916C122EC9E466773451

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 20/12/2022 é(são) :

☒ Jornal Empresas & Negócios Ltda - 008.007.358-11 em 20/12/2022 19:24 UTC-03:00

Tipo: Assinatura Eletrônica

Identificação: Autenticação de conta

Evidências

Client Timestamp Tue Dec 20 2022 19:24:04 GMT-0300 (Horário Padrão de Brasília)

Geolocation Latitude: -23.4897983 Longitude: -46.6893479 Accuracy: 20.155

IP 191.193.16.187

Hash Evidências:

AC5FDC966375CD44D3FF300A30414A201DB45B1135C5ECA625ABD5CD415395AE



LEIA O QR CODE ABAIXO E ACESSE A PUBLICAÇÃO EM NOSSO PORTAL



https://jornalempresasenegocios.com.br/publicidade_legal/filoo-licenciamento-de-software-s-a-2/

