



SÍNTESE MENSAL DAS PRINCIPAIS MOVIMENTAÇÕES, ACONTECIMENTOS, REGISTROS NO AMBIENTE DE NEGÓCIOS NO BRASIL E NO MUNDO. UM TRABALHO DE PESQUISA, COLETA DE DADOS, ANÁLISES E REFLEXÕES DA EQUIPE DE CONSULTORES DO MADIAMUNDOMARKETING, A ÚNICA EMPRESA DE CONSULTORIA EM TODO O MUNDO QUE TEM EM SEU DNA A IDEOLOGIA DA ADMINISTRAÇÃO MODERNA, O MARKETING. SEMPRE SOB A ORIENTAÇÃO E MENTORIA DO MAIOR DOS MESTRES DA GESTÃO E DOS NEGÓCIOS, PETER FERDINAND DRUCKER.

1 - UMA ENTREVISTA DEVASTADORA

FERNANDO ZANCAN, presidente da Associação Brasileira do Carvão Mineral, concedeu entrevista a LANA PINHEIRO, de DINHEIRO, e entortou a cabeça de muitos... Quase todos.

É definitivo, "A solução para as questões climáticas não é acabar com os combustíveis fósseis, e sim, descarbonizar sua produção...".

Segundo FERNANDO, "Estamos sofrendo um escrutínio global por uma confusão de conceitos. Dentro do necessário processo de descarbonização da economia, há um entendimento errado de que é preciso acabar com o combustível fóssil. Pregam o fim da fonte, e não a solução do problema decorrente da emissão dos gases estufa.

Os fósseis representam 80% da matriz energética mundial e, pela representatividade, viraram alvo. Assim, repito, a solução para as questões climáticas não é descarbonizar a cadeia.

Temos de capturar CO2, armazená-lo ou dar outra destinação, planejando uma transição energética de um modelo de alto para o de baixo carbono sem destruir valor econômico nem social...".

Pouco provável, diante da altura e intensidade que alcançou a discussão, que agora a outra, ou, outras partes, consigam ouvir as ponderações da Associação Brasileira do Carvão Mineral.

2 - R\$ 500 BILHÕES QUE JAMAIS VOLTARÃO



De gigantescos prejuízos decorrentes da pandemia - de poucos - com o passar dos anos - recupera-se parcela ou alguma parte.

Já o consumo corrente está definitivamente perdido. Não há como recuperar e muito menos repor. Dentre as diferentes atividades, umas das que mais se enquadram nessa situação são os negócios relacionados a viagens e turismo.

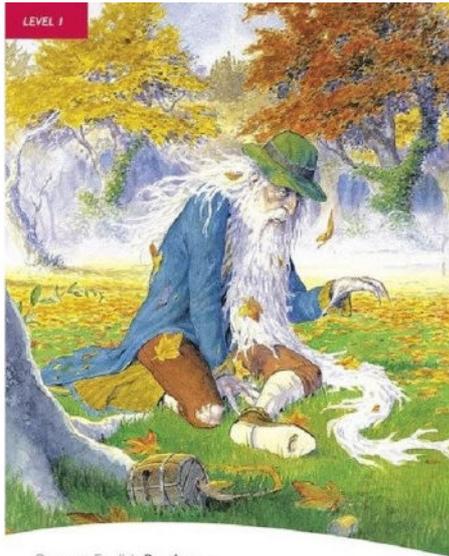
Do início da pandemia, março de 2020, a março de 2022, e segundo a Confederação de Bens de Serviços, Comércio e Turismo (CNC), o negócio de turismo em nosso país deixou de ter uma receita da ordem de R\$ 508 bilhões.

Esse dinheiro perdeu-se na história. Totalmente perdido. Não volta, jamais.

Milhões de empregos diretos e indiretos, e milhares de negócios foram, literalmente, triturados. Ficaram pelo caminho.

Todos os sobreviventes, e que encontram força e motivação mínimas, começando praticamente do zero. Muitas vezes é o que acontece. A única alternativa é um doloroso e difícil recomeçar...

3 - SÍNDROME DE RIP VAN WINKLE



Pearson English Readers
Rip Van Winkle and
The Legend of Sleepy Hollow
Washington Irving

RIP VAN WINKLE é um personagem criado por WASHINGTON IRVING, e baseado na literatura germânica.

Trata-se de um fazendeiro que decidiu, cansado de ouvir as reclamações de sua esposa que era vagabundo e não gostava de trabalhar, dar um passeio com seu cão a uma montanha próxima para esfriar a cabeça.

Cruzou com um anão subindo a montanha carregando um barril pesado, ajudou o anão no transporte que lhe deu um gole da bebida. Rip acordou, procurou por sua arma e assustado constatou que estava enferrujada.

Seu cão tinha desaparecido. Vai até sua casa e está toda destruída e abandonada.

No bar encontra dois ou três amigos que sobreviveram. Aos poucos descobre que ficou na montanha dormindo por 20 anos.

Essa é a sensação que muitas pessoas têm hoje diante das transformações radicais decorrentes do tsunami tecnológico. Em todos os setores de atividades, mas, com ênfase maior em alguns, como no da saúde.

Semanas atrás o jornal VALOR publicou mais um de seus estudos especiais, e referente ao território da saúde em nosso país. E a sensação que os leitores têm é que são uma espécie de RIP VAN WINKLE, que dormiram durante mais de 10 anos, e quando acordam, agora, descobrem as mudanças monumentais que aconteceram nesse território.

Praticamente não existe um único negócio no território da

saúde que não tenha se reinventado. Os que não passaram por esse processo não existem mais e foram comprados.

Assim, e se há menos de uma década falássemos de grandes hospitais no Brasil, SÍRIO E EINSTEIN eram as grandes referências.

Hoje, o grande destaque é a REDE D'OR SÃO LUIZ.

Laboratórios agregaram mais e muitos serviços, como o DASA. Os hospitais tradicionais vão se convertendo em faculdades de medicina. A medicina a distância é uma baita e auspiciosa realidade. Apenas para citar algumas das quase que infinitas mudanças.

Isso posto, existe um novo ranking em termos de maiores grupos do negócio da saúde no Brasil, tomando-se como medida o NÚMERO DE LEITOS.

A liderança relativamente tranquila é da REDE D'OR SÃO LUIZ com 10.214 leitos. Vindo na sequência HAPVIDA, 7.134; DASA, 3.707; AMÉRICAS SERVIÇOS MÉDICOS, 2.702, e, MATER DEI com 2.525.

O número de fusões e aquisições que começou de forma tímida no início da nova década, 2010, com um total de sete, 8 anos depois foram 13, 9, 22, 10, 25, e em 2021, 32 fusões e aquisições.

Em decorrência da Covid, todas as resistências que ainda haviam em termos de digitalização da saúde, e telemedicina, literalmente, desapareceram quase que do dia para a noite. Ou seja, amigos. Aconteceu!

Se não foi da melhor maneira, com planejamento sensível e acurado, foi meio que aos trambolhões, e agora não tem mais retorno.

Isso aconteceu em maiores ou menores proporções com quase todos os setores de atividade, mas, seguramente, o da SAÚDE, se não foi o que passou por maiores reinvenções, foi um dos três deles.

Difícil escolher os outros dois.

4 - MERCADINHOS DE BAIRRO



Por uma série de razões e motivos, ainda os chamados mercadinhos de bairro não pegaram no Brasil, enquanto empresas de porte. Até hoje manifestações pontuais, e, quando no formato empresa, poucas lojas.

Não necessariamente um supermercado, não necessariamente uma loja de conveniência, dessas de postos de gasolina. Um tamanho no meio, e com uma consistente base para lanches e comidinhas rápidas.

Quem decidiu mergulhar de cabeça nesse território, agora, e escancara seus planos e intenções é uma rede de origem mexicana, a OXXO, no Brasil em parceria - joint venture - com o grupo mexicano FEMSA, e com a RAÍZEN.

A OXXO foi criada no ano de 1978 no México, hoje já são mais de 20 mil unidades.

No Brasil a joint venture deu origem ao GRUPO NÓS integralizado e controlador da rede OXXO e da rede SHELL SELECT, lojas de conveniência dos postos de gasolina.

Em entrevista a LARA SANT'ANNA, de ISTOÉ DINHEIRO, o CEO Rodrigo Patuzzo definiu o posicionamento e a ambição: "O GRUPO NÓS nasce com a responsabilidade de liderar o mercado brasileiro de conveniência e proximidade e ser reconhecido como a rede mais confiável".

E o CEO do GRUPO RAÍZEN completa, "Estamos inaugurando um mercado por dia. Vamos chegar ao número 1000".

Hoje a OXXO já se encontra presente em pontos específicos de cidades com grande densidade populacional. São Paulo, Campinas, Osasco, São Bernardo do Campo, Piracicaba, dentre outras.

Será que desta vez vai dar certo. Por enquanto, todas as tentativas têm apresentado resultados muito distantes dos desejados pelos investidores. E ainda não registram nenhum entusiasmo maior pela clientela desejada.

5 - TEMPESTADE PERFEITA OU JUVENTUDE ABALADA



Hoje pode se dizer que sob o ângulo da idade, dentre todas as faixas a mais afetada pela pandemia foram a dos jovens. Uma espécie de tempestade perfeita despencou sobre suas cabeças.

E o registro da ocorrência vem sendo feito tanto através de pesquisas realizadas pela Faculdade de Medicina da USP com seis mil jovens em todo o Brasil, como também pela manifestação de centenas de especialistas.

Muitos fatores interagindo simultaneamente num curto período de tempo - dois anos - sem possibilidade de decantarem.

A pandemia como pano de fundo, a interrupção das aulas, o distanciamento, a maior permanência em casa, o uso dobrado de gadgets muito especialmente computadores e smartphones, e a gamificação interminável... Mais, a nova ritualística das aulas a distância... Sem falar da vacinação que os colocava no final de fila. E a indigesta chegada da puberdade e o aumento da solidão.

Em matéria da revista ÉPOCA, o registro de um trabalho publicado na EUROPEAN CHILD AND ADOLESCENT PSYCHIATRY, tendo como amostra 5.795 jovens monitorados online desde meados de 2020. As primeiras fotografias reveladas apontavam já no segundo semestre de 2020, 36% dos monitorados com sintomas inequívocos de depressão e ansiedade.

Desde já, e com absoluta certeza, em processo de diagnóstico e dimensão, a GERAÇÃO PANDEMIA... Que vai carecer de muitos cuidados em todos os próximos anos...

6 - EXCESSO DE NOVIDADES



É ótimo o que vem acontecendo em quase todas as cadeias de valor dos diferentes setores de negócios e atividades.

Porém, jamais se deve ignorar que as pessoas têm uma certa dificuldade em entenderem e passar a usar, do dia para a noite, aquilo que até ontem não existia e desconheciam.

Um dos melhores exemplos dessas novidades radicais é o que vem acontecendo com o hoje GRUPO FLEURY, durante décadas o mais conceituado e importante laboratório de análises do Brasil.

Num espaço de tempo muito curto converteu-se num grupo e não para de agregar novos serviços. Converteu-se, como diz seu principal executivo, HANS ULRICH LENK, e muito mais e além do que um laboratório, numa plataforma digital que procura conectar todas as pessoas que buscam por produtos e serviços de saúde, aos prestadores desses serviços, médicos, hospitais, clínicas e laboratórios.

Ou seja, as pessoas que se acostumaram durante décadas a conviver e respeitar o FLEURY, hoje procuram reorganizar esse conhecimento em suas cabeças para uma empresa que se converteu num grupo e hoje presta uma quantidade bem maior de serviços.

Ou seja, vai levar algum tempo - anos - para que finalmente as pessoas entendam o que é esse novo FLEURY, o que é o GRUPO FLEURY.

Hoje, e através de sua plataforma SAÚDE iD, oferece mais de 3,5 mil ofertas diferentes, que vão de consultas online, exames laboratoriais e de imagem, cirurgias de baixo risco, procedimentos não cirúrgicos - incluindo estéticos e odontológicos - tipo aplicação de botox - e muito mais.

Soa até estranho ouvir-se a linguagem que o FLEURY adotou, bem distante do tradicional laboratório de décadas atrás. Diz coisas como, "para os usuários são oferecidas consulta em telemedicina, agendadas com rapidez e menor custo, com médicos padrão de qualidade FLEURY. Nos exames, com valores acessíveis, compra e agendamento sem burocracia... E as cirurgias seguem um formato de pacote completo. Após passar pela avaliação médica o paciente paga um valor fechado que já contempla todo o pacote necessário para a operação, desde as primeiras consultas e exames até o acompanhamento e os remédios do pós-operatório...".

E oferece, ainda, a partir de parcerias, financiamentos para procedimentos médicos e estéticos em até 24 meses. Ou seja, o velho, bom, e de ótima reputação FLEURY, hoje é um marketplace de saúde que oferece todos os serviços para todo o tipo de paciente... Ou seja, e por mais eficazes que sejam na comunicação, levarão um bom tempo para reconstruir uma nova imagem na cabeça das pessoas.

E aí ficam perguntas tipo, será que não deveriam ter separado as marcas? Será que não deveriam tratar e desvincular completamente o SAÚDE ID do LABORATÓRIOS FLEURY?

O tempo dirá.

7 - EXISTEM LIMITES PARA DISTANCIAMENTOS



Nada contra pessoas, usando dos meios legais e éticos, prosperar e ganhar mais dinheiro que outras pessoas. Ou por competência, sorte, trabalhar mais, não importa.

Cada um dos seus esforços, estabelece seus limites e corre atrás. Não existe igualdade por lei e muito menos decretos. Somos diferentes, somos desiguais por natureza e gênero. Por ancestralidade, pelo lugar onde nascemos, e pelas características específicas de cada um de nós. Assim, e por natureza, somos desiguais.

Acredito, no entanto, que perseguir essa individualidade exclusivamente pela capacidade de produzir, gerar e ostentar riquezas, definitivamente, não seja o melhor caminho.

Lemos nos jornais de um final de semana do ano passado, uma notícia e comentários sobre a autorização concedida pelo governo para que a concessionária do aeroporto GRU – GUARULHOS – construa um novo terminal. O terminal dos ricos +, ou, terminal VIP.

Na manifestação do secretário nacional da Aviação Civil, será mais que uma sala vip. Será um terminal inteiro VIP. A autorização teria sido concedida a um grupo árabe com sócios canadenses.

O novo terminal destina-se a passageiros que viajam em aviões próprios, em primeira classe, e, excepcionalmente, em classe executiva.

E na notícia, comentário, a explicação é taxativa, elitista, preconceituosa: "O passageiro não tem contato com o público da classe econômica em seu trajeto no aeroporto...". Paramos por aqui.

Esse tipo de mundo é lamentável e discriminatório. Em países, como o nosso, viajar de avião já chega a ser um luxo. Não precisaria de todos esses cercadinhos e gaiolas.

Um BRASIL NOVO E MODERNO passa a quilômetros de distância desse tipo de lamentáveis privilégios.

8 - A TERCEIRA MEDICINA



Muitos nos pedem exemplos da novíssima e mais que revolucionária MEDICINA CORRETIVA, a terceira medicina que veio incorporar-se às duas anteriores, a CURATIVA e a PREVENTIVA, e que vem garantindo cura, longevidade, e, quem sabe, começar-se a conversar sobre imortalidade, ou morte opcional.

Em uma edição de VEJA – 29 de junho 2022 – a mais que inspiradora e emocionante história de uma jovem americana, EMILY WHITEHEAD, 17 anos, finalmente, livre do câncer. 10 anos depois de um novo tratamento.

Leucemia linfática, aos 5 anos, sem esperanças, seus pais decidiram acreditar num novo e revolucionário caminho. Uma terapia experimental que reensina uma célula a como identificar e destruir uma célula cancerígena.

EMILY passa para a história como a primeira criança do mundo vencedora e resgatada através da terapia batizada de CAR-T. Uma das primeiras e mais consistentes manifestações da novíssima e redentora MEDICINA CORRETIVA. Que começa com a chegada do microchip em 1971, torna-se viável com o genoma humano na virada do milênio e agora converte-se em realidade.

Sim é possível corrigir erros e descaminhos que a natureza comete a tempo. É um novo mundo nascendo.

9 - LEI DE MOORE OU SOCIEDADE DE CUSTO MARGINAL ZERO + DASA E PEDRO BUENO



Em 1971, ao entregar a encomenda que a INTEL recebeu da fabricante de calculadoras japonesa, a BUSICOM, o MICROCHIP, o engenheiro GORDON EARLE MOORE, sentenciou, "A cada 18 meses o microchip dobrará de capacidade e terá seu preço reduzido pela metade".

Nos primeiros anos foi assim, mas, e gradativamente acelerando.

Anos depois, 2015, JEREMY RIFKIN traduziu e comprovou a LEI DE MOORE em seu premonitório e monumental livro SOCIEDADE DE CUSTO MARGINAL ZERO. Assim, e até os dias de hoje, ainda um pouco distante do fim, genericamente o preço de tudo, literalmente, despenca.

Aqui no Brasil, um dos melhores exemplos vem sendo alcançado e dado pela DASA, maior rede integrada de saúde da América Latina, e que tem em seu comando PEDRO BUENO.

Trabalhando rigorosamente dentro do que disse GORDON MOORE, e tornando verdade os ensinamentos de RIFKIN pela prática, PEDRO BUENO e sua DASA vem demonstrando a importância da capacidade de processamento, em altíssima velocidade e seu impacto auspicioso na redução dos custos, e simultaneamente, em ganhos espetaculares de informação e conhecimento.

No final de 2022, PEDRO voltou a se manifestar no O GLOBO, e separamos para compartilhar com vocês o que consideramos da maior importância. Vamos lá.

- O REPOSICIONAMENTO DA DASA. Diz Pedro:

"A DASA vem se posicionando como um ecossistema integrado desde 2017. Até então éramos apenas diagnósticos. Decidimos ir além e agregar mais valor a toda a cadeia. Protagonizamos uma grande transformação digital com dados e analytics e seguindo em frente em outros elos da cadeia de valor da saúde... Em 2019 somamos a DASA à ÍMPAR – rede hoje com 15 hospitais – e no ano seguinte à pandemia que nos obrigou a uma operação de guerra. Daí, a um ecossistema integrado, foi uma decorrência natural. Mergulhar fundo na informação e intensificar e aproximar a relação com médicos e pacientes. Veio a plataforma NAV para suportar na prática todo esse reposicionamento, e hoje, um ano depois, já se traduz num universo de 3 milhões de usuários e 25 mil médicos..."

- NA PRÁTICA, COMO FUNCIONA...

"O médico recebe o que chamamos de resumo clínico, que traz dados e informações agregadas. E alertando sobre exames que o paciente deveria fazer, mas não fez. Possibilitando aos médicos acompanharem com maior eficácia cada um de seus pacientes com perspectivas de melhores resultados nos tratamentos. Exemplo, um diagnóstico de câncer de mama em estágio inicial traz uma perspectiva de tratamento muito melhor. Hoje, na rede privada, esse tempo é em média entre 60 a 90 dias. Na DASA conseguimos reduzir esse prazo para 12/13 dias. Temos algoritmos que leem diagnósticos e emitem alertas..."

- EVOLUÇÃO

"Até o final deste ano teremos em nossa plataforma um "feature" que, e a partir dos dados disponíveis, consegue alertar sobre riscos de doenças futuras..."

LEI DE MOORE, SOCIEDADE DE CUSTO MARGINAL ZERO, JEREMY RIFKIN, na prática do dia a dia do DASA. A NOVA MEDICINA incorporando.

10 – NÔMADES DIGITAIS – UM PAÍS SEM BASE, ITINERANTE, DE 35 MILHÕES DE HABITANTES – POR ENQUANTO E EM CRESCIMENTO...



O mundo tem hoje e dentre seus países, um país sem lugar fixo e de multinacionalidades. Onde seus habitantes movimentam-se o tempo todo e são originários de todos os demais países do mundo.

O país dos NÔMADES DIGITAIS, formado por milhares de espaços de todos os países, e de onde trabalham os profissionais de hoje e de amanhã.

Quem diria, o tal do mundo sem fronteiras, na prática, convertendo-se em realidade factual. E, segundo as estimativas realistas, o país dos NÔMADES DIGITAIS deverá figurar em 2035 dentre os 5 maiores países do mundo, com uma população superior a 1 bi de habitantes!

Pergunta que não quer calar, será que no final deste século o conceito e entendimento do que é um país continuará o mesmo...?

Certamente, não!

DRUCKER'S MONTHLY

E agora, a lição de nosso adorado mestre e mentor PETER DRUCKER deste mês.

Em diferentes momentos e circunstâncias, nosso adorado mestre e mentor recomendava a todos os empresários criativos, inovadores, e também consistentes e sensíveis, a importância do foco e da concentração. Via de regra, começava sua defesa da especialização com um provérbio. Dizia:

"Não vá o sapateiro além dos sapatos".

Esse velho provérbio ainda é um ótimo conselho. Quanto menos diversificado for um negócio mais administrável será.

Fica mais fácil para todos entenderem quais são seus trabalhos, sua contribuição para os resultados, e o desempenho do conjunto das pessoas. Esforços concentrados, expectativas definidas, desempenhos passíveis de avaliação.

A complexidade cria problemas de comunicação. Mais reuniões, mais hierarquia, mais atrasos.

Assim, existem apenas duas formas para se dar sentido a negócios complexos e diversificados. Ou se alcança a singularidade porque negócio, produtos, demais atividades, concentram-se num mesmo mercado. Ou alcança-se a singularidade se negócio, mercado, produtos e demais atividades estiverem todos integrados e inseridos na unicidade de uma mesma e comum tecnologia".

Mas, e na atual conjuntura de disrupção radical, a maioria das empresas ignora a importância da especialização e cai na tentação tóxica e deletéria de fazer tudo.

Mais cedo ou mais tarde irão de arrependor. Todas, ou quase...

BUT – BUSINESS TRENDS é um trabalho de coleta e análise de dados e informações realizado de forma recorrente pela equipe de consultores do **MADIAMUNDOMARKETING**, e colocado à disposição dos clientes, parceiros e amigos da Madia. Mais informações:
E-mail: madia@madiamundomarketing.com.br
WhatsApp: (11) 98990-0346