



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 – O MELHOR E O PIOR NEGÓCIO DO MUNDO

Como costuma-se dizer, o melhor negócio do mundo é banco. O segundo melhor um banco mal administrado, e o terceiro, um banco pessimamente administrado.

Agora, e imagino, a maioria das pessoas já tenham se conscientizado, o pior negócio do mundo é uma empresa aérea pessimamente administrada. O segundo pior negócio do mundo é uma empresa aérea, mal administrada. O terceiro, uma empresa aérea bem administrada. E o quarto, uma empresa aérea otimamente administrada.

Mais cedo ou mais tarde, 90% das empresas aéreas vão quebrar... em até 30 anos.

Mais cedo ou mais tarde, se não fecharem antes, todas as empresas aéreas irão quebrar até, e no máximo, 50 anos. Não há como administrar de forma competente uma empresa aérea.

As chamadas variáveis exógenas, as que estão fora do controle do gestor, sempre, mais cedo ou mais tarde, acabam prevalecendo. E nesse dia, vai-se...

Durante os próximos 10 anos continuaremos assistindo centenas de empresas aéreas encerrando suas atividades em todo o mundo em função e decorrência da pandemia.

Qualquer empresa aérea, repetimos, qualquer, para alimentar a ilusão de resultados, e permanecer viva – sabe-se lá por quanto tempo – precisa ter seus aviões a maior parte do tempo voando.

Avião em terra, sob qualquer prejuízo, é sintoma grave e inequívoco de forte crise pela frente.

E durante a pandemia, todos os aviões de todas as empresas aéreas ficaram parados meses sem conhecer qualquer altura que fosse. Permaneceram, literalmente, aterrados. Condenados aos pátios e estacionamentos.

A mais emblemática das empresas dos tempos modernos, a SOUTHWEST AIRLINES notabilizou-se por conseguir a proeza de bater todos os recordes na chamada VIRADA DOS AVIÕES. Fazer com que, em média, seus aviões, entre aterrissar, descarregar as malas, receber os novos passageiros, carregar as malas e decolar, precisassem de 15 minutos... Já na pandemia...

Qualquer espirro na aviação comercial é pneumonia crônica.

Meses atrás um pequeno avião de passageiros derrapou na manobra e ficou parado na ponta da pista de Congonhas. Segundo o presidente da ABEAR – Associação Brasileira das Empresas Aéreas – os prejuízos diretos desse pequeno transtorno foram da ordem de R\$15 milhões. Apenas os diretos. Já os indiretos multipliquem-se muitas vezes esse valor.

Os grandes números de um acidente prosaico e de rotina como esse, revelam que 35 mil passageiros foram afetados, 296 voos foram cancelados, milhares de passageiros foram para hotéis, pegaram táxis e voltaram para casa...

Nos demais negócios, acidentes de percurso acontecem todos os dias, e rapidamente são tirados da frente e segue a vida.

Na aviação comercial, um pequeno avião estacionado no final de uma pista implica em esperar a liberação pela retirada das autoridades específicas, a chegada de equipamentos e equipes especializadas nesse socorro, mais a necessidade do início das investigações.

Mas, e para fazer tudo isso é necessário contratar uma oficina especializada que em tese teria o equipamento, é preciso ter o dinheiro para pagar a contratação...

Acho que não precisamos continuar.

Mas, e se mesmo assim, você sonha em ser um dia o proprietário de uma empresa aérea, por favor, não diga que não avisamos...

E prepare-se para fortíssimas emoções. Todos os dias... Ou melhor, todos os minutos do resto de sua vida...



2 - STARTUPS E STARTDOWNS

Ou, se você pretende olhar, também para o passado, construa um outro negócio, um negócio totalmente apartado de seus negócios tradicionais.

Se insistir e fizer, vai sofrer de torcicolo infinito, e contaminar seu negócio, que jamais conseguirá olhar para frente.

O objetivo de um retrovisor é de, exclusivamente, possibilitar manobras seguras em direção ao futuro, e prevenção contra eventuais desastros de baterem em sua traseira. Jamais, em hipótese alguma, para planejar seus próximos planos, passos e atos.

Lemos com descrença e constrangimento as notícias das empresas de varejo que agora também decidiram em se "EMBRECHOZAR", converterem-se em brechós. Em venderem produtos usados. Não vai dar certo.

Repetimos, se você acha o negócio de usados atraente crie um outro negócio. Jamais, pelo amor de Deus, em hipótese alguma, contamine o seu negócio próspero e vencedor.

Lemos com uma descrença e uma decepção ainda maior, uma empresa da dimensão da STELLANTIS - leia-se FIAT, CHRYSLER, PEUGEOT, CITROËN, JEEP - e outras marcas e produtos - decidindo-se por investir tempo, dinheiro e energia no negócio de peças e componentes usados.

E já deu os primeiros e péssimos passos. Hoje, em muitas revendas do grupo STELLANTIS é possível encontrar-se produtos recondicionados com garantia de um ano.

Além de ser uma estupidez monumental, a decisão da STELLANTIS ignora a maior lição que o mundo já viveu, e pelo jeito não aprendeu.

Na virada do milênio retrasado, alguns incautos de plantão lançaram a ideia das empresas correrem atrás e fabricarem produtos de vida eterna.

Dentre outros, e assim nasceu, a lâmpada que permanece acesa há mais de 100 anos - na cidade de LIVERMORE, CALIFÓRNIA, instalada na sede do Corpo de Bombeiros. Uma lâmpada fabricada para não apagar nunca, e até hoje, e desde 1901 segue cumprindo sua missão.

Conseguiram. Pararam o mundo. Congelaram a capacidade criativa do ser humano. Bloquearam o progresso e o desenvolvimento. Concederam o atestado de burrice infinita a todos os habitantes da terra.

A lâmpada continua acesa, mas, mais que óbvio, e desde então,

e como o mundo deu de ombros e não tomou conhecimento, apenas a chamada lâmpada incandescente teve mais que alguns milhares de inovações e patentes, novas empresas e fábricas nasceram, com milhares de empregos, desenvolvimento, progresso, e muito mais. Mas, a tal de supostamente abençoada lâmpada que nunca queima - e não queima e nem apaga mesmo, continua por lá...

A médio e longo prazos só existe uma trajetória possível e na história da humanidade. Uma linha reta, ascendente, em direção e sempre ao futuro.

Somos assim, para isso fomos feitos.

Jamais para nos convertermos em clientes de brechós em busca de quinilhanias e inutilidades.

Apenas por brincadeira, para uma festa à fantasia, brincarmos de bruxas, ou nos fantasiarmos para o Halloween...

ACORDA, STELLANTIS!



3 - PARADOXOS, DISSONÂNCIAS E MISTÉRIOS

No ano passado foi concluída mais uma negociação para compra de instituições de ensino no território da medicina e da saúde.

A AFYA, que hoje lidera o ensino de medicina no Brasil, comprou duas instituições de ensino do GRUPO TIRADENTES - UNIT - que somadas possuem 340 vagas de medicina pelo valor de R\$825 milhões.

O que significa pagar R\$2,4 milhões por vaga.

Enquanto isso, e de certa forma e em termos gerais, todos os demais cursos superiores mergulham em grave crise. Poucos ainda se sustentam e conseguem preencher as vagas.

Mas, e mesmo assim, procedendo a promoções e descontos, e praticando preços hoje muitas vezes 50% menor em valores reais do que praticavam há 10 anos.

Quanto a AFYA terá que cobrar por seus cursos de medicina, para cada uma das vagas que pagou a valores de hoje R\$2,4 milhões, para que esse dinheiro retorne, vamos dizer, em 10 anos?

Na média, e dentre todas as faculdades de medicina, as mensalidades situam-se em torno dos R\$8 mil.

Vamos multiplicar R\$8 mil por 12 meses e depois por 6 anos. E chegamos a uma receita bruta por aluno, por vaga, arredondando de R\$580 mil.

Esse o investimento que um jovem/família precisa fazer para concluir seu curso de medicina, a receita bruta da faculdade.

Vamos imaginar que a soma das despesas para oferecer esse curso, entre instalações, materiais, funcionários e professores, cada aluno custe para a faculdade metade desse valor, ou seja, o resultado líquido a instituição por aluno antes dos impostos seria alguma coisa como R\$240 mil. Assim, e se tudo der certo, e com sorte, precisaria de 10 anos apenas para ter o retorno do capital...

Pergunta, trata-se de um bom investimento?

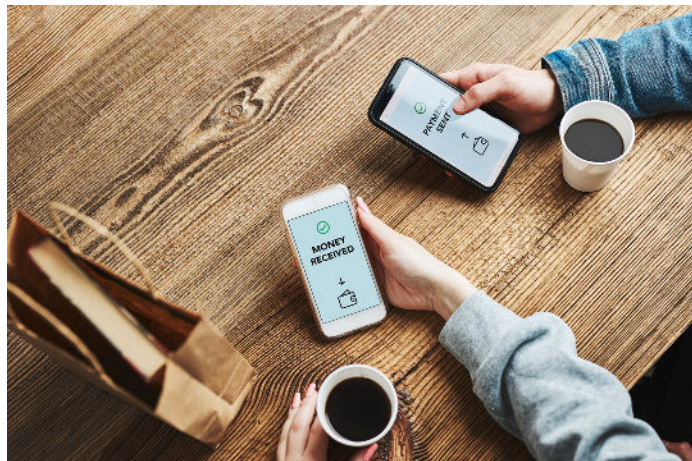
No entendimento dos consultores da MADIA, definitivamente não.

Mas, e hoje, e a disputa é grande, o maior valor no ensino superior de nosso país são as vagas para faculdades de medicina.

Coisas de um mundo, Brasil, em final de pandemia, e apenas mergulhando no maior tsunami de todos os tempos.

A disrupção decorrente do nascimento de um quarto ambiente, a digisfera.

A maior parte das decisões que empresários de diferentes setores vêm tomando, sob a ótica de um passado por mais recente que seja, inexoravelmente conduzirá seus negócios ao precipício do fracasso e da destruição.



4 - POUCAS VEZES NA HISTÓRIA DO BRASIL, UMA MARCA, NAMING, DESIGNAÇÃO PEGOU TANTO E TÃO RÁPIDO, COMO... PIX!

Muitas pessoas perguntam, e se perguntam qual o significado da palavra PIX? A primeira resposta é, nenhum. Não se trata de abreviatura para facilitar a adesão das pessoas, nem qualquer outra possibilidade.

Apenas a certeza do BANCO CENTRAL brasileiro que, para traduzir as facilidades, rapidez, e instantaneidade, e universalidade dos pagamentos era preciso uma palavra que se falasse de um sopro só, na primeira, de no máximo 3 letras, sem intervalo e nem respiro.

E que conotasse PAGAMENTOS – P, e o binômio TECNOLOGIA, INSTANTANEIDADE, – IX. Pronto, nascia o PIX.

Agora, o PRODUTO EM SI, o PIX, e seus resultados no espaço de 2 anos – 5 de outubro de 2020, lançamento, a setembro de 2022.

Antes, e apenas lembrando, no ano de 1971 ITAÚ, UNIBANCO uniram-se ao CITIBANK que tinha o cartão de crédito mais desejado naquele momento, o CITICARD. E nasceu o CREDICARD, que liderou esse território durante décadas, tendo como concorrente principal o ELO, do BRADESCO.

A proposta naquele momento era o de acabar com o dinheiro, e a campanha de lançamento realizada pela agência de propaganda PROEME dizia "FINALMENTE, A CASHLESS SOCIETY", a SOCIEDADE SEM DINHEIRO. Passaram-se mais de 50 anos e a proposta não se confirmou.

Já o PIX, em dois anos, praticamente defenestrou todas as demais formas de pagamento, e deu o mais que merecido

descanso ao dinheiro. Ainda não morreu, mas, quase agonizante...

Hoje a única outra forma que concorre com o PIX são os boletos. O PIX em curva ascensionally consistente, e os boletos, descendo a ladeira de forma acelerada.

No mês de janeiro de 2021, três meses após seu lançamento, o PIX já era responsável por 17% dos pagamentos feitos no comércio eletrônico. No final de setembro, alcançou a participação de 76,3%.

E dados do Banco Central revelam que, no último mês de setembro, o volume de transações com o PIX alcançou um total de 430 milhões, contra 130 milhões de setembro do ano passado. E, em valores, transacionados, o salto foi de R\$49 milhões para R\$92 milhões.

Razões de sucesso do PIX. Todas!

Tão fácil, óbvio e simples como um band-aid, gillette, durex, cotonete, clips, amendoim, água. O maior pegador de carona de todos os tempos. Pegou carona na maior parte e anseios das pessoas, do comércio, indústria, negócios, e, talvez e até mesmo, dos bancos.

Pegou carona e trouxe respostas eficazes para todas as carências, desejos e necessidades.

A simplicidade de três letrinhas que dizem tudo, e fala-se de uma vez só, com ênfase, traduz movimento e modernidade, e fala-se e ouve-se uma única vez e jamais se esquece.

E, não adiantariam todas essas virtudes e competências se não cumprisse sua missão como meio de pagamento. E o faz de forma irretocável.

É isso, amigos.

Hoje, e além de fulminar com os boletos, dar fim aos cartões de débitos, mais todas as demais formas de transferência de dinheiro, finalmente traduz-se na mais consistente movimentação no sentido de aposentar, definitivamente, o dinheiro.

Mais que isso, e sem ser essa a sua proposta e intenção original, o PIX, enquanto plataforma e sistema, mais que as moedas convencionais e outros formatos de moeda, tem tudo para se converter, com essa ou outra denominação, e mais que dólar, libra, euro, e demais moedas, na MOEDA UNIVERSAL.

Quem sabe, e mesmo ainda com quase 80 anos pela frente, no PRODUTO DO SÉCULO.

5 - RELEITURAS RADICAIS E SENSÍVEIS CONVERTEM HOTÉIS EM CONDOMÍNIOS



Some-se a falta de terrenos e o fim da necessidade de espaços descomunais; some-se o tsunami tecnológico; some-se o aditivo da pandemia, e assim, e gradativamente, nas principais cidades do mundo, e do Brasil também, hotéis concebidos e construídos de 50 anos para trás passam a ser visto com outros olhos, e inserem-se no território dos processos de conversão e reaproveitamento.

Muito especialmente alguns dos principais hotéis que sempre ofereciam quartos com metragem igual ou superior a 30 metros quadrados, e que hoje constituem-se no espaço ideal para casais modernos, ou para solteiros solitários.

Assim, e neste preciso momento, a cidade mais linda do mundo, a cidade maravilhosa cheia de encantos mil, RIO DE JANEIRO, vive um momento único. 10 de seus principais hotéis são reposicionados e retrofitados, deixando de ser hotéis, e passando a ser condomínios residenciais.

Dentre outros, e neste momento, GLÓRIA, AYMORÉ e INTERCONTINENTAL, mergulham de cabeça, coração, alma e bagagens, e passam por uma mudança e reposicionamento radicais.

Dentre todos, talvez a reconversão do INTERCONTINENTAL seja a que impressione mais e sinalize o tal dos novos tempos, pela dimensão.

Seus 418 apartamentos serão convertidos em 418 residências. E, no total, dos 10 hotéis em mudança, serão mais de 1.500 novas residências.

Se alguém ainda tem alguma dúvida que o mundo antigo se despede, e em seu lugar estamos construindo, literalmente, um mundo novo, acredito que todas as dúvidas comecem a se enfraquecer e as pessoas assumindo uma nova postura diante de uma realidade instigante, desafiadora, e espetacular em todos os sentidos.

A mudança é agora... encontra-se em curso!



6 - QUASE ADOLESCENTES NO COMANDO

Muitas pessoas assustam-se da chegada, aparente e supostamente prematura, de quase pós-adolescentes no comando de grandes empresas.

Os exemplos vão se multiplicando no correr dos dias.

PEDRO DE GODOY BUENO, hoje o todo poderoso do mais que vitorioso DASA, como ele mesmo comenta "duelava" com o pai que queria porque queria que ele fosse estagiário na empresa da família, a AMIL.

Com 16 anos fez economia na PUC-RIO. Aos 20 foi trainee no PACTUAL onde trabalhava muitos dias das 8h à meia-noite.

Voltou para a AMIL no ano em que a empresa foi vendida para a UNITEDHEALTH. Em poucos anos, o dinheiro da venda foi usado para aquisições, incluindo o DASA, onde PEDRO, aos 24 anos, assumiu o comando, 2015, e hoje converteu a empresa numa referência no negócio da saúde em todo o mundo.

Já CARLOS ALBERTO DE OLIVEIRA ANDRADE, mais conhecido como o MELHOR VENDEDOR DE AUTOMÓVEIS DE TODOS OS TEMPOS, e que emprestou suas iniciais para sua empresa de retumbante sucesso, a CAO A, e que também se notabilizou por algumas notícias que projetaram imensas sombras em sua conduta na vida pessoal, morreu em agosto de 2021, aos 77 anos de idade.

Como empresário, deixando um legado simplesmente espetacular, tendo sido o brasileiro que marcou de forma única e definitiva o negócio de automóveis em nosso país.

"Tenho orgulho do que construímos até agora e vamos muito além com a certeza de continuarmos entregando os melhores produtos e serviços do mercado".

CAOA - F assume agora, mas já vem a algum tempo conduzindo o processo de eletrificação da CAO A. E, segundo seus comandados, de forma brilhante e irretocável. Como o pai...

Nos perguntaram: é certo conferir a liderança de empresas tão importantes como DASA e CAO A a empresários tão jovens? Neste momento único da história da humanidade, onde despedimo-nos do mundo antigo e começamos a ingressar no mundo novo, a resposta é, SIM.

Grosso modo convivemos de forma mais consistente com três gerações. A de 60, 40 e 20 anos. A de 60, com raríssimas exceções, esqueceu-se de jogar a velha moldura fora, como recomendava insistentemente nosso adorado mestre e mentor PETER DRUCKER, e, a maioria, sem se dar conta, segue pensando no futuro olhando pelo retrovisor.

A de 40 segue ensanduichada. Dividida em prestar contas à geração de 60 e mais anos, e morrendo de inveja dos 20, acende uma vela aos velhos e aos novos, ou, como se diria, a DEUS e ao DIABO, também.

Assim, e mesmo não sendo a escolha ideal, é melhor apostar na juventude, na mente aberta, na ausência de retrovisores culturais, mesmo correndo o risco de erros monumentais, do que insistir nas gerações que comandarão, inexoravelmente as empresas em direção ao passado, como um dia alertou SCOTT FITZGERALD, em seu THE GREAT GATSBY, "E assim prosseguimos, barcos contra a corrente, arrastados incessantemente para o passado..."

É isso, amigos.

Acreditar, confiar e apostar nos jovens.



7 - BRASIL, UM DOS PAÍSES PREFERIDOS PELOS NÔMADES DIGITAIS

Se juntarmos todos os profissionais itinerantes e que trabalham nas cidades que escolhem para morar, e não do lugar - cidade e país - onde nasceram, temos hoje um hipotético país chamado de NOMADLAND, que por sinal é o título de um filme vencedor do OSCAR, 93ª EDIÇÃO, mas que não necessariamente traduz os desafios e manifestações dos chamados NÔMADES DIGITAIS.

Isso posto, e dentre os países preferidos pelos NÔMADES DIGITAIS como base de onde prestam serviços para empresas do mundo inteiro, o Brasil disputa um dos primeiros lugares.

Hoje essa DIGITAL NOMADLAND tem uma população entre 40 a 50 milhões de habitantes.

E, em nosso país, e desde 1º de janeiro deste ano, ao menos um estrangeiro por dia solicita visto ao governo para permanecer por aqui, e daqui trabalhar para todo o mundo.

Para um estrangeiro credenciar-se e merecer visto para trabalhar do Brasil, precisa comprovar alguma relação de trabalho com uma empresa do exterior e que lhe garanta uma renda mensal mínima de US\$1,5 mil. Ou então, comprovar um depósito bancário correspondente a US\$18 mil – mais ou menos R\$90 mil.

Segundo dados de uma empresa especializada em NÔMADES DIGITAIS, o perfil desse tipo de opção de vida envolve predominantemente homem, solteiro, branco, 33 anos, com pelo menos um diploma universitário, que domina um ou muitos softwares, fica em média 8 meses em cada país, e ganha o equivalente a US\$85 mil por ano (R\$ 430 mil).



8 - ERA UMA VEZ A MACONHA. É UMA VEZ O CANABIDIOL

De bandida a um santo remédio, a maconha, via seu princípio ativo, o canabidiol, vai se convertendo em remédio para diferentes e infinitas doenças.

Mais ou menos o que aconteceu com o veneno de cobra, lembram? Hoje são dezenas de remédios que existem nas farmácias tendo como princípio ativo as moléculas bioativas extraídas do veneno das cobras!

Mais ou menos como na música, de BILLY BLANCO cantada pelos DEMÔNIOS DA GAROA, "O que dá pra rir dá pra chorar; questão só de peso e medida, problema de hora e lugar, tudo são coisas da vida".

Exatamente, precisamente, assim.

No caso do veneno de cobra, e como diz a ciência, "Os venenos de cobra são constituídos em grande parte de proteínas que correspondem a 90% do peso seco do veneno. As proteínas das peçonhas das serpentes, por exemplo, são responsáveis pela maioria dos efeitos conhecidos no envenenamento, contudo, tanto as frações proteicas quanto as não proteicas, são biologicamente importantes".

Hoje o veneno das cobras vem sendo pesquisado em estado avançado para a produção de analgésicos, anti-inflamatórios, antivirais, antibióticos, e até mesmo para a cura do câncer.

É o que começa a acontecer, finalmente, com o canabidiol, princípio ativo da mais que estigmatizada maconha.

Em novembro do ano passado, chegou a todas as farmácias do Brasil o CANABIDIOL VERDEMED, com uma concentração de 50 mg/mL. Primeiro na DROGARIA SÃO PAULO, e na sequência, PANVEL, RAIADROGASIL e depois, todas as demais redes.

Ao comemorar o primeiro lançamento de remédios que têm como base o canabidiol, o presidente da VERDEMED, JOSÉ BACELLAR, declarou: "Temos uma fila de produtos na ANVISA tendo como base o canabidiol para aprovação".

A VERDEMED, e uma dezena de laboratórios farmacêuticos, mais as farmácias de manipulação. Ou seja, e finalmente, o princípio ativo da maconha, sob o formato de remédio, invade as farmácias de todo o mundo.

Sempre ouvi dizer que um dos princípios do JUDÔ, é redirecionar a força dos inimigos em nosso benefício.

Mais ou menos o que começa a acontecer agora com o CANABIDIOL, da mesma forma que aconteceu como o veneno de cobras, e muitas outras substâncias que causavam males terríveis, e agora, vão se convertendo em santos remédios, passando por uma espécie de beatificação.



9 - CAAS - CAR AS A SERVICE CRESCENDO DEVAGARINHO, MAS DE FORMA CONSISTENTE

A adesão aos carros por assinaturas, por enquanto, tem despertado mais curiosidade do que negócios, mas aos poucos, como sempre acontece diante da introdução de uma nova alternativa, algumas pessoas vão perdendo o medo e decidem-se pela migração.

Da propriedade a assinatura e uso.

Hoje as possibilidades de assinaturas de automóveis no Brasil contemplam praticamente todas as faixas da população, claro, a partir de uma renda mensal mínima de alguns milhares de reais.

Os modelos mais simples, tipo RENAULT KWID e FIAT ARGO ficam num valor de mensalidade, dependendo do contrato, na faixa entre R\$1.200 a R\$2.100. E o tempo mínimo para os contratos de assinatura é de 12 meses.

Muitas instituições financeiras indagadas por seus clientes, se deviam comprar, financiar ou assinar, apresentam diferentes simulações e cálculos, mas que, e no final, e se não houver nenhum acidente de percurso, é sempre mais vantajosa a assinatura.

Nos cálculos do BANCO PACTUAL, por exemplo, e na média, assinar é 40% mais barato do que financiar e 14% mais barato do que comprar...

É isso, amigos.

Ainda com uma participação pouco mais que simbólica no volume total de carros transacionados sob diferentes formatos, mas, crescendo.

As melhores e mais otimistas das expectativas consideram a possibilidade das assinaturas responderem, a partir de 2030, por mais de 20% de toda a movimentação de automóveis em nosso país.



10 - UM MUNDO MELHOR

Caminhamos, inexoravelmente, para um mundo melhor. Menos poluído, muito menos poluído, com o resgate de toda a vegetação que um dia foi perdida, com o fim da agropecuária e da horticultura horizontal e o prevalecimento da vertical, e, mais adiante de toda a produção de alimentos no mundo.

Muito brevemente, e começa ainda nesta década, todas essas novidades começarão a tomar conta do mundo, e colocando fim a todas as toxidades decorrentes dos atuais sistemas de produção.

Não se trata de ficção científica, trata-se da nova realidade.

Meses atrás foi aprovado e autorizado pelo FDA – FOOD AND DRUG ADMINISTRATION, a produção de carne cultivada nos Estados Unidos.

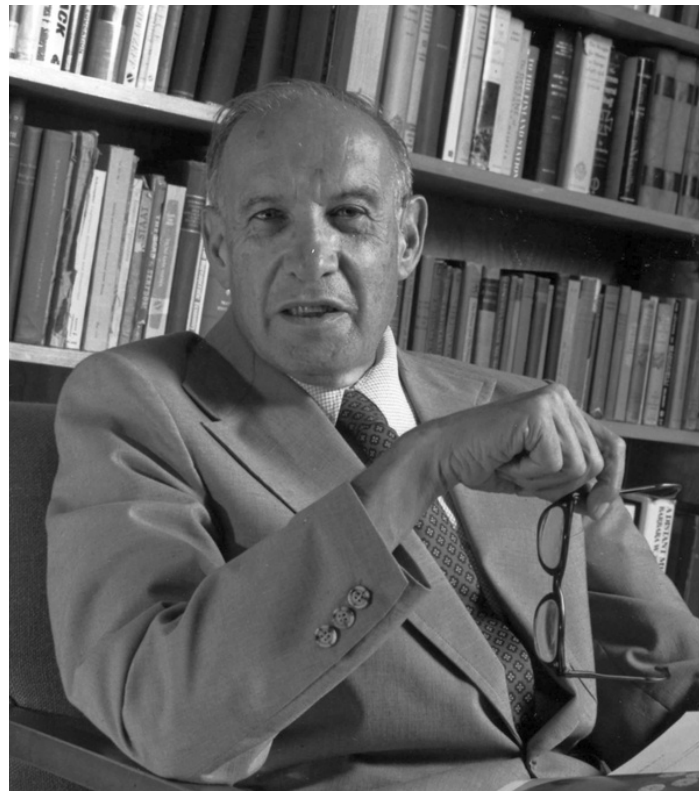
Depois de sucessivos e exaustivos exames, o órgão regulador americano deu como aprovada e com total segurança para consumo, carne cultivada em laboratório.

A primeira empresa a receber a aprovação foi a UPSIDE FOODS, que tem sede na Califórnia e que produz carne a partir de células de frango cultivadas. Nos próximos meses acelera a produção e dá início às vendas.

No comunicado, assinado pelo comissário de alimentos e medicamentos, ROBERT M. CALIFF, e SUSAN T. MAYNE, diretora do Centro de Segurança de Alimentos, está escrito: “Os avanços na tecnologia de cultura de células estão permitindo que o desenvolvimento de alimentos use células animais obtidas de gado, aves e frutos do mar na produção de alimentos, com a expectativa de que esses produtos estejam prontos para o consumo nos Estados Unidos num futuro próximo...”.

É isso, amigos.

Finalmente, e independente dos encontros globais para a discussão dos temas relacionados a sustentabilidade, caminhamos em direção a um mundo melhor em todos os sentidos.



DRUCKER'S MONTHLY

E agora, a lição de nosso adorado mestre e mentor PETER DRUCKER deste mês de junho de 2023.

Hoje uma daquelas lições essenciais de nosso adorado mestre que, depois de ler ou ouvir, empresários e profissionais revelam-se perplexos por alguns minutos, horas, quem sabe dias. Resistem em adotar, mas, um dia como que por milagre acordam pensando na lição de DRUCKER e se dizendo, porque demorei tanto para compreender e colocar em prática tão essencial aprendizado? Vamos à lição:

“Todas as organizações de hoje precisam ter em suas estruturas a GERÊNCIA DA MUDANÇA. Vai cuidar do abandono organizado e programado de tudo o que faz.

O tempo todo se perguntando sobre processos, produtos, procedimentos e políticas – SE NÃO FIZÉSSEMOS ISSO, SABENDO AGORA O QUE JÁ SABEMOS, SERÁ QUE FARIÁMOS?

Empresas modernas precisam planejar cada vez mais o abandono ao invés de tentarem prolongar vidas”.

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