



Incentivo e fiscalização na inovação podem salvar nossa economia

Marcos Abellón (*)

A economia brasileira passa por um momento extremamente conturbado

2017 vem sendo apontado como um ano de recuperação de crise, mas todas as denúncias vindas com a “Operação Carne Fraca” acabaram diminuindo os ânimos e afetando drasticamente a economia do nosso país. O Brasil é um dos maiores exportadores de carne do mundo. Só no ano passado, foram mais de 15 milhões de toneladas exportadas, responsáveis por 16% da receita externa do agronegócio. Interferir num mercado que gerou quase 14 bilhões de dólares em apenas um ano afeta a economia como um todo, pois todos os setores estão interligados e, quando a indústria e a exportação vão mal, alteram também comércio e serviços. Nas cidades que têm os frigoríficos como base da sua economia já é possível ver claramente esses reflexos.

Precisamos da ajuda dos governantes para reerguermos o país. Para acelerar nossa economia (que em 2016 passou pelo seu pior período desde o boom de 2010) acredito ser fundamental termos inovações que ofereçam mais facilidade para o nosso modo de consumir e viver em sociedade.

Os pagamentos móveis, por exemplo, já são uma realidade. Temos diversas empresas, grandes e pequenas, desenvolvendo mecanismos para que dinheiro e cartão de crédito tornem-se coisa do passado. O consumidor vai até um bar ou restaurante e recebe uma comanda eletrônica, que pode ser visualizada no seu celular. Ele controla por ali os gastos e, na hora de pagar, desconta automaticamente da sua conta através deste aplicativo. Tudo rápido, simples e fácil. O método é bom para os dois lados: gera praticidade para o cliente, que pode abandonar sua carteira tradicional, e para o comércio, que pode economizar com as taxas do cartão de crédito além de ter menos tempo do seu funcionário tomado pelo momento do “fechar” e calcular a conta.

Essa é uma dessas inovações que estão prestes a fazer parte do dia a dia das pessoas e pode ser mais uma ferramenta que ajude a combater a sonegação de impostos. Já estar preparado para receber essa nova tecnologia pode evitar o que aconteceu durante anos com a Internet e os crimes virtuais, que por muito tempo foram julgados como crimes comuns e dependiam da interpretação de cada juiz. Não vou entrar em detalhes, mas tivemos um lon-

go caminho entre os primeiros crimes virtuais brasileiros e a criação de uma regulamentação que realmente se aproximasse da realidade vivida por quem pratica e sofre com esses crimes. E essa é apenas uma amostra de como a conduta inadequada de alguns interfere na vida dos muitos que agem corretamente, trazendo prejuízos sociais e econômicos para todos. Podemos colocar os investigados da “Operação Carne Fraca” nessa mesma categoria, já que nosso país está sofrendo sanções dos seus principais compradores devido a práticas altamente questionáveis de determinadas empresas. Por causa de alguns, muitos acabam sofrendo.

Acredito que o governo, em parceria com a sociedade, tenha o poder de mudar este cenário. Como já disse, acredito realmente no poder da inovação para salvar nossa economia. E a tecnologia é o carro-chefe. Um caminho que considero interessante é investir em tecnologias que ajudem os pequenos comerciantes, responsáveis por 52% dos empregos com carteira assinada e 27% do nosso PIB. As pequenas empresas têm o poder de fazer cada região crescer de forma independente, sem precisar de um grande setor como base. O setor de serviços sempre apresenta um bom crescimento no nosso país e envolver tecnologias como o uso da carteira virtual, por exemplo, pode ajudar esse setor a se fortalecer ainda mais. As pequenas empresas movem a nossa economia e a inovação é capaz de melhorar o atual cenário. Mas para isso, precisamos de boas ações do governo.

Recentemente tive a oportunidade de participar do MWC, o Mobile World Congress, maior feira de tecnologia mobile do mundo, que reuniu as principais marcas do setor em Barcelona. Para conseguir apresentar nosso trabalho em meio a tantos gigantes, pude contar com a ajuda da Softex – Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro. Vejo essa como uma ação de confiança por parte do governo, uma ação de investimento no futuro e incentivo para um trabalho de inovação bem feito. Acredito que este é o caminho para retomarmos o controle de nossa economia e oferecermos opções, dividindo a responsabilidade do nosso crescimento econômico entre setores já tradicionais e outros que ainda estão começando a se estabelecer.

(*) É diretor geral da W5 Solutions, empresa brasileira que desenvolve soluções para Educação, ferramenta de BI e aplicativo para pagamento móvel.

Gestão de equipes de campo: veja 7 melhores práticas para gerenciar seu time

Ser responsável pela gestão de equipes que trabalham diariamente sob o seu comando, no mesmo espaço físico, com contato direto e pessoal é um grande desafio. Ainda que todas as etapas sejam acompanhadas de perto, situações sairão do controle e imprevistos, sem dúvida, surgirão

Quem precisa coordenar uma equipe de campo, então, enfrenta problemas ainda maiores: os funcionários não estão sempre ao seu alcance, muito pelo contrário, o ideal é que eles estejam justamente em campo a maior parte do tempo. Além disso, a comunicação nem sempre é feita de maneira direta, dando margem para desentendimentos e possíveis erros.



A tecnologia avançou bastante e se tornou uma aliada indispensável, mas ainda não é possível estar em dois lugares ao mesmo tempo. Por mais que você queira, não tem como acompanhar todas as etapas de uma venda e saber, de forma precisa, se o seu time está oferecendo os melhores produtos e proporcionando uma boa experiência para o cliente.

Algumas práticas podem ajudar a tornar a gestão de equipes uma tarefa mais fácil, eliminar parte dessas dúvidas e, consequentemente, atingir resultados melhores. No post de hoje separamos 7 dicas que vão aprimorar o jeito como você gerencia seu time. Acompanhe!

1. Investir no planejamento

Tudo começa com um bom planejamento. Antes de cobrar resultados é preciso determinar e estabelecer metas. Invista nessa etapa e defina os objetivos da sua equipe, tanto a curto quanto a longo prazo.

Conheça sua demanda e elabore as tarefas que vão ser executadas diariamente, evitando sobrecarga ou períodos ociosos. Hoje é possível contar com aplicativos e ferramentas que te ajudam a fazer quase tudo — de organizar as atividades do dia a lembrar de beber água em um determinado intervalo de tempo. Não tenha medo de recorrer a eles.

2. Fazer reuniões frequentes

As reuniões são temidas e encaradas como pouco produtivas por muitos, mas é importante manter a proximidade com seus funcionários. Os encontros para orientar e alinhar o que deve ser feito e o que é prioridade contribuem para um rendimento melhor.

O contato pessoal com sua equipe também é significativo: ela precisa saber que não é gerida apenas por metas — KPI (Key Performance Indicator, ou Indicadores-Chave de Desempenho) e tempo médio de entrega. A periodicidade vai depender da disponibilidade de todos. Encontros diários são inviáveis por causa da rotina pesada? Tente reuniões semanais, ou até mesmo quinzenais.

3. Praticar a gestão por exceção

Como falamos anteriormente, é impossível saber o que cada um dos seus funcionários está fazendo o tempo todo. Em vez de se preocupar com todos eles, foque nos que são exceções, tanto para o bem quanto para o mal.

Se um vendedor tem dificuldade em atingir as metas, procure saber o que está acontecendo especificamente com ele e o que deve ser feito para melhorar o desempenho. Ao mesmo tempo, procure saber o que aquele funcionário ideal, que sempre consegue alcançar os objetivos primeiro, faz de diferente. O que está dando errado deve ser corrigido e o que está dando certo pode ser repassado como conhecimento para a equipe.



4. Aplicar a melhoria contínua

Não adianta corrigir um erro para cometê-lo novamente pouco tempo depois. Resolver um problema é importante, mas garantir que ele não vai voltar a acontecer é fundamental. Por isso, estude o que deu errado e aprenda com o que melhorou.

A melhoria na gestão de equipes deve ser contínua e gerar benefícios para todos, evitando perda de tempo e recursos com a correção do mesmo problema por diversas vezes.

5. Analisar o desempenho

Os indicadores de desempenho estão disponíveis e devem ser usados. Mas é importante prestar atenção na forma como isso é feito e aplicado para melhorar o trabalho do funcionário, evitando uma poluição de indicadores.

Na prática, priorize os procedimentos mais importantes e selecione quais são dignos de alerta. Se o objetivo é aumentar o número de visitas de um técnico de manutenção naquele dia, avise-o apenas caso esse número esteja abaixo do que foi estabelecido como meta. Quando mais de um indicador está abaixo do ideal, é função da empresa e do gestor apontar no que é importante focar.

6. Mostrar como otimizar

Para o gestor, as ferramentas de otimização são fundamentais: pense nelas como um “caminho das pedras”. Elas vão te dar todos os dados necessários para trabalhar o que precisa ser melhorado.

A análise do número, porém, pode ser feita por praticamente qualquer pessoa. Aqui, o toque pessoal é o que vai falar mais alto. Cada vendedor, promotor ou técnico tem sua particularidade, por isso é importante que cada um seja tratado de forma específica.

Ajude seu funcionário a enxergar, de maneira clara, como os objetivos podem ser atingidos com dicas e exemplos práticos.

7. Contar com a tecnologia

Bots que enviam mensagens automáticas; algoritmos que ajudam a calcular o potencial de consumo de uma região específica; consulta a comentários e reclamações publicadas em redes sociais; gamification — não tenha medo de usar a tecnologia a seu favor. Ela nos ajudou a chegar ao ponto em que estamos e deve ser vista como aliada na gestão de equipes.

Se um software é capaz de indicar o quanto uma loja vai crescer, e isso, consequentemente, pode indicar o tanto que a sua venda pode aumentar, aproveite. Foque nos dados do futuro para conseguir avançar, não nos do passado. Se um jogo pode tornar a busca por resultados uma atividade mais agradável e servir de incentivo para o funcionário, invista nesse formato.

O importante é lembrar que essas tecnologias funcionam como uma forma de facilitar o seu trabalho e não de substituí-lo. Referências, conhecimento pessoal e relacionamento com a equipe são únicos e não vão deixar de ser reconhecidos.

Uma gestão de equipes de campo ideal é o resultado da soma do avanço tecnológico e do toque individual do gestor. Para alcançar esse nível, é fundamental saber onde termina o limite da tecnologia e onde começa o trabalho do profissional.

Gostou das dicas e aprimorou seu conhecimento sobre gestão de equipes? Siga nossos perfis no Facebook e no LinkedIn e não perca os próximos posts!

(*) É diretor de Marketing da MC1 - multinacional brasileira com foco em processos e inteligência de negócios utilizando a mobilidade como plataforma tecnológica. Presente em mais de 20 países com soluções de gestão de equipes de campo para vendas, trade marketing e serviços. Mais informações no site: <http://www.mc1.com.br/>

Gestão de compras: quatro erros que as PMEs devem evitar

Carlos Campos, Sócio Diretor da Nimbi, empresa especializada em soluções para a cadeia de suprimentos, aponta quatro erros que devem ser evitados na área de supply chain. Confira!

Tratar os processos da mesma forma: Para ser estratégico e ter uma melhor performance nas negociações, é preciso entender que cada categoria é diferente. O primeiro a se fazer é uma categorização, definindo itens de matéria-prima e os itens indiretos, como materiais de escritório, ferramentas, produtos para limpeza, entre outras coisas. Depois, para cada uma das categorias será adotada uma estratégia diferente. A relação com um fornecedor de um item estratégico para a empresa requer maior atenção e cuidado na negociação. Entenda o impacto do produto para o negócio e a complexidade do mercado — se há outros fornecedores do mesmo material.

Não dar atenção ao TCO - Total cost of ownership: não negocie um produto levando em conta apenas o seu preço. Ao realizar uma compra, o gestor deve considerar todos os custos envolvidos na operação, como frete e futuras manutenções. O TCO é um indicador de extrema importância, pois analisa todos

os custos de uma empresa tem para manter ou adquirir certos tipos de ativos.

Não fazer processo de investigação dos fornecedores: uma investigação completa sobre os fornecedores é fundamental, pois sua qualidade gera impacto direto sobre o sucesso das operações. Essa também é uma forma de maximizar as vantagens e minimizar riscos como má qualidade de produtos, dificuldades burocráticas, origem duvidosa e até mesmo fraudes. Avalie a confiabilidade do fornecedor utilizando a qualidade, origem e reputação como indicadores. Sempre há o risco de que os produtos sejam de procedência incerta, ou de que são produzidos de forma irregular, por meio de trabalho escravo ou infantil.

Não investir na qualificação de um profissional de compras: é muito importante ter conhecimento suficiente para realizar as operações de compra. Existem diversas técnicas de negociação, balizamento de preços e gestão que um gestor deve dominar. Muitas empresas de menor porte costumam atribuir essa função para um colaborador de outra área, como alguém da área administrativa por exemplo.

ShopBack abre 14 vagas nas áreas de Tecnologia, Marketing e Comercial para São Paulo

A startup ShopBack, especializada em tecnologia Big Data para a recaptura e engajamento de clientes, e destaque na Fortune como uma das 500 startups mais interessantes do mundo, procura por profissionais para preencher 14 novas vagas em São Paulo, na região da Vila Olímpia.

As oportunidades estão divididas entre o time de tecnologia: desenvolvedores Front End e Full-Stack, nos níveis júnior e sênior e Data Scientist. Também há cargos disponíveis para Gerente de Marketing,

Atendimento ao Cliente e Sales Executive.

“Acreditamos nas pessoas e valorizamos o profissional que é apaixonado por desafios e pela inovação. Por isso, buscamos talentos para revolucionar a experiência do consumidor e acompanhar o crescimento da ShopBack, hoje referência internacional em tecnologia para retenção e engajamento de clientes”, afirma Isaac Ezra, CEO da empresa.

Mais informações sobre vagas e inscrições em: <https://shopback.recruiterbox.com/>

Empresas
Negócios

www.netjen.com.br

netjen@netjen.com.br

Para veiculação de seus Balanços, Atas, Editais e Leilões neste jornal, consulte sua agência de confiança, ou ligue para

TEL: 3106-4171

News @TI

Disal lança aplicativo gratuito para professores de inglês

Objetivo do aplicativo “Revista New Routes” é facilitar o acesso à leitura em qualquer parte do país e do mundo. O app está disponível nas versões Android, iOS e GooglePlay. Nele, é possível conferir as publicações recentes e, também, as edições anteriores. Lançada em 1997 em versão impressa, a New Routes traz entrevistas exclusivas e artigos originais com assuntos pertinentes ao universo de ensino de idiomas, ajudando na atualização de professores e na dinâmica em sala. Ao longo deste período, discutiu as principais observações de mudança do perfil de aluno e do próprio sistema de ensino, do estudante plural, globalizado, às inovações tecnológicas como aliadas. Em 2019 passou ao formato digital e hoje é distribuída virtualmente para 85 mil escolas, institutos e professores de todo o país.

Conteúdo adicional de Watch Dogs 2 “Sem Concessões” já está disponível para PS4

A Ubisoft acaba de anunciar que “Sem Concessões”, a terceira expansão de Watch Dogs 2, já está disponível para Playstation 4. O novo conteúdo adicional faz parte do Season Pass do jogo e em 18 de maio será lançado também para Xbox One e PC. “Sem Concessões” tem diversos conteúdos inéditos, como uma operação do grupo secreto hacker DedSec em Moscou, na Rússia, repleta de missões. A ação começa quando Sitara pede um favor pessoal a Marcus Holloway e ele acaba hackeando um estúdio de filmes adultos que decidiu parodiar a DedSec em seu novo filme “DedSexxx”. Como consequência, os hackers planejam uma vingança constrangedora e acabam revelando uma ligação direta do diretor do filme com a máfia russa. A expansão também traz um novo desafio contra o relógio que inclui seis corridas single player em que os jogadores precisam dominar a direção de uma série de veículos em um determinado limite de tempo. Este modo tem um ranking próprio em que usuários podem ver e comparar suas habilidades com as de outros competidores (<http://watchdogs.ubisoft.com>).