

# Conheça tradições natalinas inusitadas da Itália

Assim como em vários países do mundo, as celebrações de Natal na Itália são o ponto alto do ano. Contudo, o ritual não tem apenas origem cristã, mas reúne também celebrações pelo começo do inverno

Os celtas festejavam com máscaras a data de 22 de dezembro, dia do solstício de inverno, enquanto os romanos comemoravam a "Saturnália" - também pelo mesmo motivo - em 17 de dezembro.

Essa última data, depois de um bom tempo, tornou-se para os cristãos o dia do nascimento de Jesus. Foi só com o papado de Júlio I, no século IV, que foi decidido que o Natal seria comemorado em 25 de dezembro. Além das tradições natalinas mais difundidas, como o presépio, a árvore iluminada, o sino e o Papai Noel, a Itália tem alguns personagens e lendas próprios.

É o caso da Befana, que apesar de ter nascido em Roma, é esperada por todas as crianças italianas no dia da Epifania, em 6 de janeiro. Mesmo sendo uma bruxa, ela leva doces e balas para as crianças "boas" e os deixa dentro de meias penduradas nas casas. Conheça mais sobre algumas tradições culturais de várias regiões da Itália.

"Ceppo Natalizio": A tradição de queimar madeiras durante a véspera do Natal provém da Escandinávia e dos países dos Balcãs, mas é muito comum em várias cidade italianas. O rito das antigas aldeias começava quando o chefe da família acendia uma grossa tora de lenha na lareira em agradecimento, e assim a deixaria queimando por 12 noites, até o dia da Epifania, quando finalmente as cinzas seriam recolhidas e guardadas.

Acreditava-se que isso traria boas colheitas, proteção e saúde à família. Nos bosques da cidade de Abbadia San Salvatore, na região da Toscana, o ritual do fogo começa já no dia 8 de dezembro. É nesta data em que os habitantes da cidade começam a montar grandes empilhados de lenha em forma de pirâmides - que serão incendiadas na véspera de Natal ao som de antigas canções populares. O símbolo pagão, o fogo, também está presente em Palena, na região de Abruzzos, onde é comum queimar



Encenação em Roma da Lenda Bafana.

incendiar o fantoche da personagem, que é uma representação pagã do mal e do inverno obscuro. Enquanto a fogueira arde, a população festeja tomando vinho quente e comendo grão de bico. Em Novoli, na região da Púgia, acontece uma grande festa chamada "Fòcara" entre os dias 16 a 18 de janeiro, em honra a Sant'Antonio Abate, padroeiro da cidade. Mas as comemorações e preparações começam já no dia 8 de dezembro para construir a grande fogueira de 25 metros de altura.

Na Sardenha, juntamente com os rituais de fogo, símbolos ligados aos feitos pastorais também são cultuados. Como São Stefano, protetor dos cães de caça e dos pastores. Em homenagem a ele, algumas pessoas queimam os pelos de seus cachorros em forma de cruz em cima da testa para pedir proteção.

E, ainda na ilha, nos arredores de Sassari, é preparado para o almoço de Ano Novo um pão em forma de coroa, com um forte sentido simbólico, que o pai da família coloca na cabeça de seu primogênito. Na cidade de Tarcento, na região de Friuli-Veneza Giulia, na ocasião da Epifania, acontece uma evocação das origens celtas: os habitantes se vestem como nos anos de 1300 e se desafiavam em uma espetacular corrida de carruagens em chamas. O evento acaba no dia 6 de janeiro, com a queima da grande fogueira. São Nicolau e Krampus: A data de 6 de dezembro é celebrado em muitas cidades, especialmente nos arredores de Trento, por conta de uma tradição incorporada pela cultura italiana: o Dia de São Nicolau de Bari, padroeiro da Grécia, da Rússia e da Noruega, protetor das crianças e distribuidor de presentes. O santo, que viveu em Licia, entre os séculos 3 e 4, visitava as casas mais pobres das aldeias com sacos cheios de presentes. No entanto, o São Nicolau está ligado a um personagem antônimo.

Os diabos Krampus, que também são cultuados nesse dia, surgiram de lendas para assustar as crianças ardeiras das aldeias. A lenda conta que os mais levados vestiam máscaras e outros disfarces para depredar vilarejos e amedrontar as pessoas durante a noite, mas um dia foram surpreendidos pelo próprio diabo, os Krampus. O personagem, que é representado por um homem-cabra chifrudo e com roupas de pelo, aparece atrás de São Nicolau em passeatas que acontecem pelas cidades. Enquanto o velhinho barbudo protege as crianças e presenteia os pequenos que se comportaram bem, os Krampus assustam as que aprontaram. (ANSA)



Diabos Krampus, surgiram de lendas para assustar as crianças ardeiras das aldeias

13 pequenos pedaços de madeira em memória de Cristo e seus apóstolos. Ainda em Abruzzos, a cidade de Pescasseroli acende uma fogueira de 10 metros no dia 24 de dezembro em sua praça principal.

Já nas regiões da Ligúria, Piemonte e Lombardia, o fogo aparece no fim de janeiro, para queimar a "Giubiana". Os cidadãos organizam uma grande fogueira na praça da cidade para

## Como saber se é hora de partir para um novo emprego?

Quem nunca se viu pensando em mudar de emprego? Os motivos são os mais diversos: salário, estagnação profissional, relacionamento, entre tantos outros. Mas em um cenário de tamanho desemprego no País, como saber se partir para um novo emprego é realmente uma saída?

O coach e consultor em RH Marcos Vono (\*) responde algumas dúvidas.

**• O que o profissional deve levar em consideração quando se questiona se é hora de partir para um novo emprego?** A primeira questão que deveria ser considerada é se a pessoa está estagnada ou não. Se não, há que se pensar duas vezes em sair. A menos que seja por um convite que gere maior crescimento profissional. Caso a resposta seja sim, será necessário pensar em alternativas, primeiro dentro da organização e se não houver nada que interesse e que seja acessível, aí devemos pensar em sair.

**• O que é melhor:** os tantos anos de 'casa' ou a sensação de novidade de um novo lugar, pessoas? Isso depende de cada um. Pessoas que tem características de segurança e estabilidade preferem ficar muitos anos na mesma empresa e nem se importam de fazer as mesmas coisas. Já quem tem características de buscar desafios, não vai gostar de ficar muito tempo em um único lugar, a menos que existam desafios à altura de seus interesses. Mas, pra carreira, a escolha de

ficar ou sair para novos desafios vai depender do fechamento do ciclo de aprendizagem com entregas que serão a grande riqueza de um profissional. A história de realizações de um profissional é a sua moeda de troca com o mercado.

**• Vale a pena levar em consideração apenas a questão salarial?** - Nunca. Há vários itens que devem ser considerados. Escolher pelo salário, status, cargo são armadilhas de carreira. A escolha deve ser feita por um conjunto de variáveis que devem ser considerada em função do momento de carreira de cada pessoa e de seus objetivos de médio e longo prazo.

**• Até mesmo o emprego dos sonhos tem seus dias ruins. Como identificar quando se trata apenas disso e quando isso se torna uma constante?** Dizem por aí que trocar de amor é trocar de defeito. Só depois de algum tempo, de uma situação ruim e de tentativas de reverter esta situação que se pode pensar em buscar fora alternativas.

**• É válido querer sair do emprego por não se dar bem com um dos colegas? Ou mesmo com o chefe?** Sim. O ambiente, a cultura e o grupo geram impactos fortes na motivação de uma pessoa.

(\*) - Formado em Psicologia, com MBA em Gestão de RH pela FIA/USP, é diretor da Oper Group e tem mais de 25 anos de experiência na área de RH.

## Entenda a diferença entre o dólar turismo e o dólar comercial

Existe uma grande dúvida sobre a diferença entre o dólar comercial e o dólar turismo. Qualquer pessoa que já comprou dólares sabe que o segundo é sempre mais caro do que o primeiro, mas poucos sabem o porquê dessa diferença de valores. Para fazê-lo entender, a BeeCâmbio, primeira correspondente cambial brasileira que funciona totalmente online e está presente em 40 cidades, preparou uma explicação com os principais conceitos por trás do mercado de câmbio.

Primeiro, é importante entender que um país pode adotar dois regimes diferentes de câmbio: o câmbio flutuante e o câmbio fixo. No primeiro, o mercado é quem define, livremente, o valor da moeda local em relação às moedas, ou seja, a cotação varia de acordo com a oferta e a demanda. No segundo, quem é o responsável pelo valor fixo da taxa de câmbio de sua moeda em relação a uma outra moeda - quase sempre, o dólar - é o próprio país. Ou seja, para manter a taxa de câmbio local dentro do valor desejado, o Banco Central do país vende e compra moeda no mercado internacional (sempre em relação à moeda no qual a taxa está fixada).

A partir desse conceito e sabendo que ambas têm relação direta com a cotação do câmbio em um país, é possível explicar a diferença entre câmbio comercial e câmbio turismo. O câmbio comercial é o valor base da moeda no mercado. Essa taxa é utilizada no pagamento ou recebimento de recursos provenientes de exportações e importações de bens e serviços do Brasil, no caso do nosso país, com o mundo. Em outras palavras, o câmbio comercial é utilizado as transações não exigem a troca de dinheiro físico (papel-moeda). É o que



acontece também para transferências internacionais, que agrega ao câmbio comercial uma porcentagem variante fixada pela instituição responsável pela transação.

Já o câmbio turismo pode ser calculado com base no dólar comercial ou na cotação comercial de cada moeda versus o real, no caso do Brasil. Ela é mais cara em relação a cotação do câmbio comercial, pois além do valor base, incorpora todos os custos envolvidos, desde a importação do papel-moeda do país de origem até a colocação nas casas de câmbio. Por conta disso, o custo de ter uma moeda física é proveniente do valor do câmbio turismo, já que contempla os gastos de todo o processo.

Também é importante saber que, no câmbio turismo, as moedas mais "exóticas" têm um valor ainda mais alto em relação ao câmbio comercial. Isso acontece porque o risco de manter em estoque essas moedas menos negociadas no mercado é alto, o que faz com que sejam compradas em menores quantidades, elevando o preço. Com essa explicação, o comprador de câmbio não precisa mais se sentir injustiçado ao comprar dólar, euro, libra ou qualquer outra moeda por um valor relativamente maior do que a cotação comercial dela.

Fonte e mais informações: (www.beecambio.com.br).

## Erros que destroem um novo negócio antes de começar

Pedro D' Angelo (\*)

*Abriu o próprio negócio e o sonho de muitos.*

*Hoje em dia, então, com o boom das startups e no cenário promissor das ferramentas digitais, o sonho de empreender parece ter ficado ainda mais próximo. Ainda assim, ter um novo negócio não é tarefa fácil*

Na prática, o Sebrae alerta para o fato de que metade das empresas vão à falência antes de completar o quinto ano de vida. Falando nas startups, especificamente, um estudo da Startup Farm conta que 74% delas fecha as portas com os mesmos cinco anos. Esse problema pode ser evitado, antes de mais nada, passando sua ideia de negócio por um processo de validação. Validar uma ideia de negócio é uma etapa essencial que garante que uma ideia aparentemente genial seja testada e aprovada, com o próprio público-alvo.

Já avisamos aos empreendedores que não é preciso se desesperar. Os erros que impedem um novo negócio de prosperar podem ser resolvidos de formas mais fáceis do que pode parecer. Veja então alguns dos principais erros que destroem um novo negócio antes mesmo dele começar, e claro, com evitá-los:

**1. Você não tem um bom planejamento** - Com certeza esse é o erro mais clássico de quem decidiu abrir uma empresa. Começar um negócio sem um planejamento muito bem estruturado é absolutamente a pior forma de começar. Com a agilidade da tecnologia, a competitividade crescente dos mercados e a vontade de dar certo logo, muitos erram em um item tão básico. Elaborar um planejamento estratégico, planejar gastos, pensar em estratégias de marketing e logística do negócio são ações primordiais e devem ser valorizadas por todos que querem empreender.

Após validar uma ideia de negócio, quando a decisão de empreender já estiver tomada, dedique-se a estudar, pesquisar e planejar cada próximo passo. Acredite: o preço para quem não toma essas providências é bastante caro. O próprio Sebrae oferece um material completo (e gratuito) para elaborar um plano de negócio e começar se certificando de que o empreendimento será pensado da forma certa desde o início.

**2. Você não entende seu público** - No fim das contas, o sucesso de quem quer abrir o próprio negócio depende muito, é claro, do público. Ter uma boa ideia, bem planejada e executada, apenas, não garante nada no mercado. Quem mantém uma empresa, no fim das contas, é seu público. Por isso, entender e conhecer a fundo o público-alvo de um empreendimento deve ser uma preocupação constante. Nessa hora, as pesquisas de mercado ajudam de diversas formas.

Para quem nunca fez ou não tem o hábito de fazer pesquisas, preste atenção nas nossas dicas para conhecer o consumidor. Comece idealizando suas Buyer Personas, ou seja, os clientes ideais que seu negócio visa atingir. Procure entender e realize pesquisas para descobrir tudo sobre essas pessoas. Do que gostam, do que não gostam, o que fazem no tempo livre, como são suas famílias, enfim, todo tipo de informação para traçar um perfil completo.

Também ajuda muito descobrir os hábitos de consumo das pessoas que você pretende atingir. Investigue fatores que levam os consumidores a comprar algum produto ou contratar algum serviço. Saiba como eles preferem pagar por suas compras. Tudo isso vai ajudar a garantir que seu serviço será oferecido da forma que melhor atende às expectativas do público.

Outra dica para planejar divulgação, comunicação e relacionamento com o público, é pesquisar seus hábitos de mídia, os dispositivos que eles utilizam para consumir conteúdo e em que redes sociais eles estão? e fazendo o quê. Assim fica mais fácil conseguir falar com essas pessoas, de forma que elas entendam e gostem de elas e ser ouvidas.

**3. Seu produto não tem um diferencial** - Quando for abrir um negócio, se pergunte o que ele oferece de diferencial ao público-alvo. Se não conseguir chegar a uma resposta, já dá para concluir que o sucesso está bem distante. Em mercados cada vez mais competitivos e cheios de opções e novas soluções, é preciso de destacar. Falar em inovação, nessa hora, é a alternativa mais óbvia? e deve mesmo ser. Todo empreendedor deve se preocupar em inovar e oferecer alternativas às dores e expectativas de seu público.

Para se consolidar como um empreendedor entre os mais inovadores, uma dica crucial é explorar a inovação sob a ótica do consumidor e das próprias empresas. Os resultados vão oferecer insights surpreendentes e úteis para a sobrevivência do seu novo negócio. Ah, e já vou adiantar duas coisas: primeiro, qualquer um pode inovar; segundo, a inovação vem de diversas formas para o público e elas nem sempre são difíceis de se alcançar.

**4. Você não consegue competir com a concorrência** - Este item está bem relacionado ao diferencial competitivo do número anterior. Um diferencial competitivo é o que mais claramente decide quem passa na frente entre os concorrentes em um mesmo mercado. Por isso, é muito importante realizar pesquisas também para avaliar a concorrência já existente. Entreviste o público para descobrir o que eles acham dos produtos e serviços que sua concorrência em potencial oferece. Pergunte sobre o que falta para melhorar a satisfação deles com o serviço e, assim, vá reunindo informações que serão transformadas em oportunidades de negócio. A partir daí, é só trabalhar para superar os concorrentes.

**5. Você não dá atenção para o Marketing** - A desculpa, nesse caso, costuma ser que investir em Marketing é caro, trabalho e não dá resultados mensuráveis. E acreditar nisso é inadmissível. Estratégias de Marketing como o Marketing de Conteúdo surgiram para quebrar esse tipo de paradigma e oferecer soluções para quem já entendeu que é preciso levar o Marketing e a divulgação de um negócio bastante a sério. Quem ainda não está nesse ponto, pode acreditar, está ficando devidamente para trás.

**6. Você não está por dentro das mudanças** - Vivemos em um mundo louco, de excesso de informação e de mudanças constantes e rápidas. Disso não há dúvidas, é claro, mas também não há desculpa para os empreendedores, nem brecha para não fazer parte desse cenário. É preciso estar atualizado nas tendências, nas mudanças do comportamento do consumidor e nos avanços tecnológicos. Não dá mais para não saber do que se trata a Geração Z, ignorar a inteligência artificial ou não se render a tendências como o Omnichannel. Quem não entra nesse mundo, bem, acaba ficando fora de tudo.

**7. Você ainda não tentou** - Depois de passar por tudo isso, o que falta é iniciativa. Pode ser um clichê, mas não deixa de ser verdade: só vence quem tenta. Por isso, que tal tirar os planos do papel e começar a empreender agora mesmo?

(\*) - É especialista em pesquisa de mercado do Opinion Box, empresa pioneira de soluções digitais para pesquisas de mercado.