

OPINIÃO

Parem de gourmetizar o empreendedorismo

Lais Macedo (*)

Dias atrás, passando pelo feed do LinkedIn, encontrei o post de um amigo, fundador de um projeto de imenso sucesso, que me chamou a atenção

Na realidade, o ponto era imagem, em que ele aparecia palestrando em uma sala de aula – até aí tudo bem, acho extraordinário levar bons exemplos e referências do mercado para adolescentes que ainda especulam seus sonhos – mas o principal estava na mensagem. Ele contava que tinha o conhecimento científico sobre o ensino médio sobre a importância de empreender.

Na era do excesso de informação, do status, do ser, em que o “importante” é o número de seguidores nas mídias sociais, like nos posts, o cargo no cartão de visitas, no LinkedIn, o stories sequencial de uma agenda tomada de reuniões intercaladas por foto de café e macbook e mensagens motivacionais, estamos criando um estereótipo muito distorcido do sucesso. Pior que isso: estamos atribuindo ao empreendedorismo o caminho para isso.

Ser “founder and CEO” é a bola da vez. Não precisa ter um CNPJ, se, no LinkedIn, o sujeito já se intitula fundador e presidente de um projeto mirabolante. Pior ainda são aqueles casos dos centenas de cursos e palestras sobre lições de empreendedorismo e receitas do sucesso, de “professores” e “mentores” sem o principal: uma bagagem real de uma jornada empreendedora – não necessariamente de sucesso.

Porque o empreendedorismo da vida real é essa jornada dura, ácida, corrosiva de embarcar em um sonho, acreditar e dar duro por um projeto, passar perrengue financeiro, lidar

com gestão de pessoas, pivotar dia e noite seus projetos, ver o mercado descredibilizar seu sonho, tomar doses diárias de verdade, resetar e fortalecer sua resiliência. E não necessariamente vender sua startup unicórnio no final do dia para algum fundo chinês.

E, na realidade, está aí o meu incômodo. A versão gourmet que é vendida do empreendedorismo não é real. Meu desconforto vem da injustiça do caminho rápido e quase único possível para o sucesso. As mídias sociais só contam o sucesso e reforçam esse conceito. As histórias de fracasso, que, infelizmente, representam a grande maioria, são varridas para debaixo do tapete.

E então apresentamos às novas gerações, que já nascem tomadas por uma carga imensa de ansiedade, esse caminho do glamour, dinheiro e poder do empreendedorismo. Sou empreendedora e quero ter muito mais amigos e colegas nessa jornada. Não quero desmotivar ninguém, pelo contrário: só quero que possamos desconstruir a ideia do glamour irreal de empreender e entender que existem muitos outros caminhos para o sucesso.

O drive, na realidade, não deve ser criar sua empresa, e sim esse conjunto de ações, motivações e sonhos que compõe nosso real

propósito. Está tudo bem se o seu sucesso for ser funcionário público, levar uma jornada intensa em uma consultoria americana, ser um esportista profissional ou ser mãe. No final das contas, sucesso é realização.

Então, empreender deveria ser nossa coragem de assumir, encarar e viver nossas próprias jornadas. Afinal, vamos juntos empreender.

(*) - Formada em Relações Públicas e pós-graduada em administração estratégica, é gerente geral do LIIDE – Grupo de Líderes Empresariais.

Brumadinho, uma cidade inteira de luto

A 57 km de Belo Horizonte, Brumadinho se tornou referência na região por causa da empresa Vale e da proximidade com o Museu do Inhotim, mas desde o desastre, a cidade vive em clima de luto e tristeza

As pessoas caminham sem sorrir nem conversar em voz alta, há enterros todos os dias, parte do comércio fechou as portas e até bares e restaurantes se impuseram luto.

Com pouco mais de 36 mil moradores, Brumadinho é a típica cidade do interior de Minas Gerais: praça onde todos se reúnem, bares com música ao vivo e a igreja, ponto de encontro da maioria. Com a tragédia que matou 110 pessoas e deixou 238 desaparecidas, de acordo com o último balanço, todos têm um parente ou amigo entre as vítimas.

A esperança que dominou as pessoas, nos primeiros dias de resgate, cedeu lugar à angústia e ao desânimo. É comum encontrar pessoas que afirmam que querem apenas dar um sepultamento digno para uma vítima ainda desaparecida. No desespero, há quem se aventure pela lama e na mata em busca do parente ou amigo desaparecido, o que é condenado pela Defesa Civil e pelos bombeiros.

Nas ruas, o único assunto desde o dia 25 é o desastre. Em meio à tristeza que predomina na cidade, surgem heróis invisíveis que



Com a tragédia que matou 110 pessoas e deixou 238 desaparecidas, todos têm um parente ou amigo entre as vítimas.

estão em todos os lugares. Mulheres de várias idades se uniram e montaram uma lavanderia coletiva. Nela, lavam as roupas dos bombeiros que estão acampados no município para ajudar nas operações de resgate.

Em outro local, voluntários se revezam para tomar conta e brincar com crianças cujos pais estão envolvidos nas buscas ou entre os desaparecidos. Também há grupos de apoio aos militares e civis que atuam diretamente nas ações. A preocupação da maioria dos moradores se concentra no bairro rural Córrego do Feijão, próximo à barragem.

Lá, a comunidade é dependente da Vale e foi duramente atingida pela tragédia. Com a lama por todos os lados, a imagem é desoladora. Nas pousadas da região, chegam curiosos todos os dias. Pessoas que querem ver de perto a área do desastre e acompanhar os trabalhos de buscas. O movimento ocorre na contramão da economia local, que dependia basicamente da empresa Vale e dos seus impactos.



A esperança que dominou as pessoas, nos primeiros dias de resgate, cedeu lugar à angústia e ao desânimo.

Militares israelenses, que ajudaram em Brumadinho, chegam a TelAviv

Os 136 militares de Israel que ajudaram nos resgates aos desaparecidos em Brumadinho chegaram na sexta-feira (1º) a TelAviv, capital israelense. Segundo informações da embaixada israelense em Brasília, a tropa foi recebida pelo comandante do Comando da Frente Interna, o major-general Tamir Yadai, no Aeroporto Internacional Ben Gurion.

Os engenheiros, médicos e técnicos

atuaram por quatro dias em Brumadinho no resgate de desaparecidos. Foram utilizados meios tecnológicos avançados nas buscas e técnicas inovadoras. Também vieram cães farejadores. Antes da partida da delegação israelense, as autoridades de resgate brasileiras realizaram uma cerimônia de agradecimento para delegação israelense.

Neta de brasileiros, a soldado israelense

Amit Levi, 21 anos, e falando português, se transformou em uma espécie de integração entre as Forças Armadas de Israel e do Brasil. Simpática, Amit disse que era uma honra participar das operações de resgate em Brumadinho. A foto dela, olhando com respeito para as bandeiras do Brasil e de Israel presas no uniforme, destacou-se entre tantas imagens tristes e tensas (ABR).

Ciência e Tecnologia

ricardosouza@netjen.com.br

News @TI

Aplicativo que agiliza a comunicação entre médicos e pacientes

Um aplicativo inovador acaba de chegar ao mercado nacional prometendo resgatar a relação entre médicos e pacientes por meio de mensagens diretas e ligações. Trata-se do Nosso Médico, um app inédito que foi pensado e desenvolvido pela XL Solutions para estabelecer um novo meio de comunicação para além da sala de consulta e sem jamais substituir uma consulta. Com um investimento de R\$500 mil, e expectativa de crescimento de 20% neste primeiro ano, Nosso Médico vem engrossar as estatísticas de crescimento do setor que abrange as health techs, startups especializadas em saúde. Em 2017, de acordo com o relatório Breakout Year in Tech, da Inside Latin America, o setor de healthtech foi o segundo campo da tecnologia que mais cresceu na América Latina, com crescimento de 250% em relação ao ano anterior, 2016. Atualmente, este mercado tem cerca de 250 startups voltadas à inovação no campo da saúde no Brasil, colocando o país em 7º lugar na lista mundial de maiores mercados na área, movimentando US\$ 42 bilhões por ano.

Primeira experiência com Tom Clancy's The Division 2 estará em beta fechado de 7 a 10 de fevereiro

A Ubisoft anuncia que o período de beta fechado de Tom Clancy's The Division 2 incluirá missões do início e do fim da campanha do jogo e estará disponível para experimentação entre 7 de fevereiro, às 7h (horário de Brasília), e 10 de fevereiro, no mesmo horário. Para participar do beta fechado os jogadores têm duas opções: adquirir The Division 2 em pré-venda nas lojas parceiras e participantes* dessa ação ou fazer um cadastro pelo site <http://thedivisiongame.com/beta>. Todos os que receberem acesso ao beta fechado no Xbox One, PlayStation 4 e PC poderão fazer o download do jogo já em 6 de fevereiro, a partir das 7h. No beta fechado, os jogadores terão uma pequena amostra do que os espera em Tom Clancy's The Division 2. Após definirem a Casa Branca como a principal base de operações, os usuários irão se arriscar em uma Washington D.C completamente transformada, desbloqueando novas habilidades enquanto aumentam de nível (máximo 7) e desbravam a parte leste do mapa.

O paradoxo da privacidade em 2019

Há um paradoxo na relação com o cliente pairando sobre o mercado de contact center em 2019

André Fernandes (*)

Ao mesmo tempo em que deseja serviços e interações personalizadas, os consumidores cada vez se tornam mais exigentes com a segurança de seus dados. A implementação da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) no Brasil coloca algum tempero nessa dicotomia.

Afinal, como personalizar o atendimento ao cliente ao mesmo tempo em que protege a privacidade de seus dados?

A sociedade da transformação digital deseja ser surpreendida com automação do atendimento para que ele aconteça de forma rápida e eficiente, deseja ofertas personalizadas, quer ser surpreendida com um atendimento de contact center que não faça as mesmas perguntas todas as vezes em que haja interação mas, ao mesmo tempo, não quer que seus dados sejam “capturados” e suas atividades on-line “vigiladas”.

Como então é possível alcançar o equilíbrio?

A resposta é fácil: protegendo os dados dos clientes!

As leis convergem para corroborar esta afirmação. Governos de todo o mundo estão repensando a privacidade dos dados que circulam na internet. Do GDPR da União Europeia à LGPD do Brasil, ao PIPEDA canadense, à Lei de Privacidade da Califórnia... até o Digital Privacy Framework da Índia. A privacidade está se tornando um direito. E, na ausência de um marco legal, está se tornando um diferenciador



da Experiência do Cliente.

De agora em diante, as organizações precisam estar no controle dos dados particulares que armazenam e processam.

Nesse momento a tecnologia se torna a principal aliada! Com a ajuda de soluções automatizadas, as empresas podem capturar, reter, identificar e recuperar todas as interações com clientes de qualquer canal, de acordo com as diretrizes regulamentares específicas. Estas soluções podem ser convergentes com plataformas de gravação e, neste cenário, toda a conformidade necessária está garantida.

Um passo à frente é oferecer soluções que podem ser customizadas de acordo com as leis de proteção de dados locais. Sabemos que muitas vezes o contact center de uma empresa pode atender a mais de um país. Com a ampliação das leis de

proteção de dados, o call center precisa de atenção redobrada. Fazer isso sem a ajuda da tecnologia é praticamente impossível, por isso, uma boa olhada no mercado pode trazer as melhores possibilidades.

Também é necessário ter à disposição ferramentas que garantam autonomia no caso da necessidade de se adaptar a leis que mudem com a passagem do tempo.

Dessa maneira, as companhias podem oferecer os melhores e mais personalizados serviços e produtos para os consumidores – sejam físicos ou corporativos – entregando as melhores interações sem ultrapassar a linha da privacidade.

Esse certamente será um grande desafio durante 2019. Que estejamos todos preparados!

(*) É Gerente de Engenharia de Soluções da NICE.