

Impulsionar a equidade de gênero no mercado na área de TI

Maurício Prado Silva (*)

Linha de frente nas demandas urgentes de digitalização da nossa economia, o setor de TI segue expandindo operações e contratando profissionais, na contramão da retração instaurada no mercado por conta da crise

Mas se observarmos o baixo índice de ocupação de mulheres (20%, de acordo com pesquisa do IBGE de 2018), situação ainda mais preocupante quando olhamos para cargos de gestão, em que elas não chegam a ocupar nem mesmo 5% das vagas, podemos inferir que ainda há muito o que fazer para que esse futuro promissor esteja acessível para todo mundo.

Ao longo da minha jornada de mais de 25 anos de liderança em TI, senti na pele como a falta de diversidade molda as trajetórias dos profissionais no setor, chegando a afetar até mesmo a liderança de mulheres na área, restringindo suas chances de crescimento. É preciso romper com esse padrão.

Sempre acreditei que um líder deve cuidar bem dos seus colaboradores e, falando sobre diversidade, penso que o cuidado se aplica a partir do momento em que as pessoas se sentem seguras para expressarem sua identidade no trabalho, o que só se concretiza quando há um ambiente equânime, em que as oportunidades de ascensão não sejam reservadas a um único perfil, mas criadas para promover impacto positivo na empresa e na sociedade.

Se pensarmos que uma das principais barreiras da igualdade de gênero é a financeira, creio que nós, líderes de tecnologia, um dos setores que melhor remunera seus funcionários atualmente, podemos dar o exemplo ao mercado ao incentivarmos contratações de mulheres. Há um ano,

quando assumi o desafio de implementar a operação LATAM da Pegasystems, uma empresa que valoriza a diversidade em todos os níveis, não tinha ideia do impacto da Covid-19 sobre as nossas vidas, aumentando ainda mais o contraste da desigualdade social no país.

Minha primeira ação como CEO da companhia foi estruturar uma equipe sênior e equânime, incluindo os cargos de gestão, aos quais colaboradoras mulheres respondem por 50%. A pandemia é um aprendizado para os líderes sobre gerenciamento de equipes, mas creio que o comprometimento da nossa empresa com a diversidade tem trazido uma leveza para o período, pois estimulou a empatia em nossos colaboradores.

Um exemplo muito interessante sobre recrutamento e seleção a distância foi a contratação de duas gestoras grávidas. Me empenhei para assegurar-lhes um ambiente propício para que elas concluíssem a gestação com tranquilidade, ao mesmo tempo em que avançavam na carreira. Como pai de filhas mulheres, apenas coloquei em prática o que eu gostaria de ver acontecendo com elas quando chegar o momento, abraçarem cargos de gestão sem abrirem mão dos seus objetivos pessoais, assim como as profissionais da Pegasystems hoje.

As novas gerações chamam esse movimento de 'furar a bolha pelo lado de dentro'. Para mim, é uma oportunidade de me reinventar e, a partir do meu lugar de fala, contribuir para que a prosperidade do setor de tecnologia contemple também o amplo espectro da diversidade em sua equação de sucesso, alinhada com a proposta do Dia Internacional da Mulher.

(*) - Graduado em Administração de Empresas, bacharel em Ciências da Informação e especialista em e-commerce e tecnologia pela University of California Berkeley, é diretor-geral para América Latina da Pegasystems (www.pega.com/pt-br).

Bmg se une à Quanto para aprovação de crédito pelo open banking

Em meio à implementação do open banking pelo Banco Central, o Banco Bmg sai na frente ao anunciar uma parceria com a plataforma Quanto para antecipar os benefícios da nova regulação aos seus clientes. Com 90 anos de tradição, o Bmg, desde o início do processo de implementação, passará a pedir aos interessados em linhas de crédito que compartilhem seu histórico financeiro em outras instituições.

Dessa maneira, a partir da autorização para acessar esses novos dados, o banco espera refinar suas análises e, assim, aumentar a aprovação de linhas de crédito.

"Vemos no open banking uma oportunidade para a democratização do acesso ao crédito e ao nosso leque diversificado de produtos financeiros.

A nova regulação está alinhada às metas do Bmg para o desenvolvimento de produtos e serviços simplificados, inclusivos, inovadores, e que incentivem o crescimento e transformação do nosso negócio", afirma Flávio Guimarães Neto, diretor de Estratégia de Mercado e Analytics do Bmg.

"É animador ver uma instituição de peso como o Bmg



Flávio Guimarães, diretor de Estratégia de Mercado e Analytics do Bmg.

entender o open banking não apenas como uma demanda regulatória a ser cumprida, mas uma verdadeira oportunidade para conhecer melhor seu cliente e oferecer serviços cada vez melhores e mais customizados", comenta Ricardo Taveira, fundador e CEO da Quanto.

"Nosso foco é justamente ajudar bancos, fintechs e empresas em geral a navegar essas oportunidades e antecipar mudanças que só veremos em fases avançadas da regulação". Outras informações: (https://quan.to/) - (bmg@hkbrasil.com.br).

Como conseguir mais vendas por meio da sua imagem

O mundo das vendas, definitivamente, é um mundo competitivo. Com mais de 7 bilhões de pessoas no mundo, existem variedades de muitos produtos e serviços

Em decorrência desse gigantesco repertório de catálogo de comércio, os profissionais têm de se destacar para conseguir efetuar uma venda. Mesmo que não diretamente, todos somos vendedores.

Advogados vendem serviços da área jurídica aos clientes, escritores vendem seus textos para o público, médicos vendem as suas habilidades para pacientes e professores vendem seu conhecimento para alunos. De um modo ou de outro, estamos constantemente vendendo. Todavia, na arte da venda, existem muitos cuidados que precisam ser tomados. Um deles, é relacionado à imagem do vendedor.

Segundo Paulo Dalla Stella (*), "ninguém vende nada pra ninguém, sem antes vender sua imagem". No mundo corporativo e no dia a dia das pessoas, vender sua imagem de maneira positiva, garante um melhor desempenho na vida pessoal e profissional. Entretanto, para isso existem regras sociais e de comportamento que precisam ser respeitadas para criar



Vender sua imagem de maneira positiva, garante um melhor desempenho na vida pessoal e profissional.

e fortalecer sua imagem. Ter uma boa imagem não é só ter um belo conjunto de fotografias bem diagramadas no Instagram.

Ter uma boa imagem é ter uma aparência boa. Não relacionado à beleza, mas sim aos comportamentos. Muito mais do que roupas caras, uma boa imagem pessoal se caracteriza também como uma boa pessoa. Uma pessoa de conduta, valores e semente de boas atitudes. "Ser uma pessoa carismática, educada e querida pelos outros, é ser uma pessoa de boa imagem",

afirma o especialista.

Para conseguir vender um produto ou serviço, desse modo, é necessário vender a sua imagem. Mas, como mostrar ao mundo um vendedor humano, que se preocupa com os problemas dos clientes? No curso Carisma 2.0, que se direciona à assessoria empresarial e pessoal, todas as nuances de comportamento ideal são discutidas, elaboradas e oferecidas como treinamento que irá tornar a pessoa mais apta a lidar com outras e assim aumentar chances de

performance positiva.

"Através da explicação do termo na língua inglesa "cool" que descreve este comportamento elegante, positivo e desprovido de ansiedade e tensão, o treinamento percorre várias "ciências" como a filosofia, a psicologia positiva, a inteligência emocional e até mesmo noções de física quântica para explicar o que seria o comportamento milionário que garante sucesso na vida pessoal e profissional", afirma o criador do curso.

Termos como autoconfiança, leveza de espírito, comunicação eficaz, educação, vulnerabilidade e humildade, assim como conceitos de felicidade, propiciar paz às pessoas, garantir boas interpelações, e principalmente presença e interesse pelas outras pessoas, e muitos outros, são apresentados como forma de garantir um adequado comportamento social que ajudará na obtenção de importantes soft skills, extremamente necessários para a vida humana.

(*) - É coach e consultor de imagem (www.paulodallastella.com.br).

Avanço da pandemia exige novas adaptações no setor de bares e restaurantes

Mauro Bizatto (*)

O aumento do número de casos em todo o Brasil tem gerado preocupação entre empreendedores. Esses obstáculos seguem impactando o setor de bares e restaurantes, que iniciou o ano com otimismo, apesar do desenrolar que 2021 está tomando. A Donus, startup Ambev de soluções digitais para bares e restaurantes, apresenta cinco dicas essenciais para ajudar os comerciantes nessas adaptações, que seguem longe de voltar ao que eram.

É sempre importante ter em mente que novos cenários exigem novas reavaliações e atitudes para manter seu estabelecimento competitivo no mercado.

- 1) Organize as finanças** - Esse é o primeiro passo para quem quer começar. Um bom truque é alimentar uma planilha, que pode ser dividida em semanas ou meses, com toda a quantia que entra e sai da conta. Ela pode conter um mapeamento dos gastos no tempo estipulado, comparação dos gastos com o lucro e distribuição de despesas. Assim, é possível manter o controle e não exceder os gastos permitidos no período estipulado.
- 2) Conte com gastos futuros** - Gastos maiores também podem ser previsíveis. É possível se planejar em relação a valores como grandes impostos e despesas fixas, energia, aluguel, salários, compras de estoque e combustível. Isso pode auxiliar na manutenção das contas em dia, sem prolongar dívidas.
- 3) Estipule metas** - Estabelecer metas ao longo de um ano pode parecer complicado em meio às circunstâncias que estamos vivendo. Deve-se sempre focar no palpável, no possível e conquistável. Essas metas, mesmo que pequenas, podem ajudar a controlar o impulso de adquirir artigos supérfluos ou de segunda necessidade, por isso, avalie seus planos de ação primeiro, para não pisar em falso. O planejamento é essencial para economizar dinheiro para grandes mudanças, como ampliação do espaço, abertura de



Restaurantes apostaram na venda de drinks, cervejas e vinhos por aplicativos.

novas unidades do negócio ou nova identidade visual.

- 4) Procure as melhores ofertas** - Assim que decidido, quando for comprar novos produtos, a melhor alternativa é fazer uma pesquisa para encontrar os melhores preços, além de promoções, liquidações e ofertas. A negociação dos preços com fornecedores, por exemplo, permite que grande parte do valor total estipulado para compras de estoque seja economizado e usado em outra situação.
- 5) Receba pagamentos com maquininha** - Aceitar cartões e receber o pagamento com maquininhas traz grandes vantagens não apenas para o cliente, mas ao estabelecimento também, já que as vendas aumentam, pois abrangem uma maior quantidade de pessoas que têm acesso ao modo de pagamento. Além disso, as maquininhas da fintech aceitam mais de 70 bandeiras e possuem taxas competitivas.

Fonte e outras informações: (www.soudonus.com.br).

Protagonismo da tecnologia no combate à violência contra a mulher

Selma Migliori (*)

De acordo com a ONU Mulheres, o isolamento social elevou o número das denúncias de violência doméstica ao redor do mundo.

No Chipre (30%), em Singapura (33%), na França (30%) e Argentina (25%). Infelizmente, o Brasil não passou imune a esse sintoma. O Fórum Brasileiro de Segurança Pública (FBSP) indicou que nos primeiros meses da pandemia houve aumento em 22% no número de casos de feminicídios em 12 estados brasileiros, em comparação ao ano anterior.

O fenômeno gerou um alerta em diversas categorias - o Conselho Nacional (CNJ) e a Associação dos Magistrados Brasileiros (AMB), por exemplo, engajou mais de 10 mil farmacêuticos na campanha "Sinal Vermelho", que incentivou as vítimas a denunciar os abusos por meio do desenho de um 'X' na palma da mão.

Outra categoria que foi amplamente mobilizada, foram os síndicos de condomínios residenciais, figuras essenciais para acolher e denunciar casos de violência doméstica de todos os tipos.

Nesse sentido, assim como a segurança eletrônica têm atendido às demandas por câmeras termográficas, controle de acesso inteligente e portaria remota que surgiram com a pandemia, nossas soluções também são efetivas para reduzir esses índices assustadores - mesmo antes do isolamento, o Brasil já ocupava o 5º lugar no ranking mundial de Feminicídio segundo o Alto Comissariado das Nações Unidas para Direitos Humanos.

Essa não é uma descoberta recente, a Abese vem reiterando o papel da tecnologia nessa luta. A vantagem da segurança eletrônica é que os equipamentos estão 24h em locais que muitas vezes não há mais ninguém que pudesse intervir em uma situação de violência, como dentro

de elevadores, garagens de edifícios ou até mesmo nas ruas.

Assim, soluções tecnológicas integradas como as de videomonitoramento, intrusão, controle de acesso com reconhecimento facial, a utilização de dispositivos IOT, entre outras, podem ser combinadas para criar soluções voltadas à proteção de mulheres em situação de vulnerabilidade - seja em uma rua escura ou dentro de casa.

A partir de várias ações, estamos empenhados em incentivar com que os projetos de segurança eletrônica incluam protocolos nesse sentido. No mês em que celebramos o Dia Internacional da Mulher (8 de março), estou certa de que #JuntosSomosMais na proteção da dignidade humana no espaço público e privado com nossas soluções tecnológicas de segurança. Somos parte da solução.

(*) - É presidente da ABESE - Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança.