

Volta ao mercado de trabalho: regressão pode ser alternativa

O aumento no número de vacinados não é um aspecto importante apenas para a saúde do brasileiro, mas também para o bolso

Com a diminuição das restrições impostas para o combate à pandemia, os próximos meses têm tudo para proporcionar o tão esperado aquecimento da economia. Quem enxerga esse futuro é o próprio Ipea, que revisou de 3% para 4,8% a projeção de crescimento do PIB para 2021.

Nesse cenário, o que também cresce é a expectativa para voltar ao mercado de trabalho, porém, nesse quesito, é preciso planejar bem os próximos passos. Quem perdeu o emprego durante a pandemia, nem sempre consegue encontrar vagas com a mesma descrição do cargo anterior. Nessas horas, uma estratégia possível é apostar em uma regressão de carreira, ou seja, assumir posições menos elevadas do que a desejada.

“Infelizmente, a gente não costuma pensar na regressão. Nosso pensamento é sempre direcionado ao impulsionamento e à evolução. Então, é normal essa situação causar um certo estranhamento”, relata o coach especialista

em vida, carreira e negócios, Paulo Paiva. “A gente precisa tirar um pouco a questão da vaidade e do ego. Na situação global em que estamos vivendo, não há demérito nenhum nessa situação, principalmente para voltar ao mercado de trabalho”.

Aceitar ou não aceitar? Eis a questão! Quando a proposta surge, nasce também aquela dúvida na cabeça do candidato. Será que aceitar é a melhor opção, ou vale a pena esperar um pouco mais para buscar um cargo compatível com a expectativa? Apesar de parecer uma questão complexa, a resposta é bem mais simples: é preciso avaliar a saúde financeira.

“A pergunta que eu faço é quanto tempo a pessoa aguenta fora do mercado”, explica o consultor. “Dependendo da resposta, eu posso até abrir novas opções. Às vezes, é melhor investir em um curso antes de se lançar novamente às entrevistas, optando por uma especialização. Mas tudo isso depende desse controle financeiro. Quando a margem é menor, o



Cresce a expectativa para voltar ao mercado de trabalho, mas é preciso planejar bem os próximos passos.

recomendado pode ser aceitar um cargo abaixo do escolhido para manter as contas em dia”.

Outra preocupação pode surgir em relação ao currículo. Muitos candidatos têm medo de aceitar uma oferta inferior ao objetivo com receio de como isso pode ser visto em uma futura entrevista de emprego. A melhor alternativa é jogar limpo e falar a verdade durante a entrevista. Segundo o especialista, justificar a regressão de carreira como uma adaptação às circunstâncias não costuma ser encarado como algo negativo, mas até como uma prova de resiliência.

Se para o funcionário aceitar um cargo de menor expressão pode ser uma alternativa para retomada da carreira, para a empresa, a contratação de um colaborador com as qualificações acima do necessário para a função também pode trazer benefícios. “O departamento de RH tem que entender que essa pessoa tem um capital intelectual e uma

gestão do conhecimento acima da posição ocupada. Isso provavelmente significa uma ótima contribuição nesse sentido, mas, na hora em que surgir uma oportunidade de equilíbrio, o profissional deve aceitar”, avisa Paulo Paiva.

“Minha recomendação é, na impossibilidade de reter o profissional, procurar extrair o máximo desse conhecimento para o desenvolvimento da equipe”. É importante ressaltar que essa relação entre colaborador e empresa precisa de compreensão de ambos os lados. Para a instituição, é necessário entender que, na maioria das vezes, o tempo de permanência do funcionário seja menor do que a média.

Por outro lado, cabe ao contratado também fazer uma nova leitura do cenário, onde, provavelmente, o trabalho deverá ser mais operacional e menos estratégico. Desse modo, essa relação tem tudo para ser benéfica para ambos os lados. - Fonte e mais informações: (www.paulopaiva.com.br).

Um bom backup é a solução contra ransomware

Elder Jascolka (*)

Um artigo recente da revista *The Economist*, uma das principais publicações do mundo, mostra o quanto o ransomware se tornou um perigo global

A ameaça coloca em risco todas as organizações, públicas ou privadas, de pequeno ou grande porte, independentemente do segmento de negócio. Para se prevenir, empresas se iludem ao implementar soluções caríssimas seduzidas por um discurso milagroso sem se darem conta de que, cedo ou tarde, elas também serão vítimas.

Partindo dessa premissa, a pergunta que fica é: por que investir tanto tentando impedir um ataque (em vão) e não em soluções e processos que vão auxiliá-lo a restaurar os seus sistemas e manter a continuidade dos negócios o mais rápido possível? Antes de polemizar, o que proponho não é deixar de investir em soluções de segurança de última geração, pelo contrário: adote todas as medidas protetivas que estiver ao seu alcance, mas não se esqueça de fazer o básico!

Como o próprio título do artigo da *The Economist* sugere, “para parar a epidemia de ransomware, comece com o básico – isso ajudará a impedir outros tipos de cibertacques também”. Se podemos aprender com os inúmeros incidentes de segurança nos últimos anos é que boa parte dessas organizações não vinha fazendo o mínimo, como dar atenção ao seu backup, por exemplo. O backup é um dos principais aliados dos gestores de segurança.

Será ele a tecnologia responsável por restabelecer todo o seu sistema quando os ataques cibernéticos conseguirem furar as suas ferramentas de segurança e garantir a continuidade dos negócios em caso de qualquer

imprevisto. No entanto, ainda que ter uma ferramenta de backup seja fundamental, é preciso certificar que ela seja implementada e adotada da maneira certa para que seja eficiente de fato.

O Relatório de Proteção de Dados da Veeam 2021 apontou que 58% dos backups das empresas falham, deixando os dados desprotegidos. Mais de quatro em cinco empresas brasileiras têm uma “lacuna de proteção” entre a frequência de backup dos dados e a quantidade de dados que eles podem perder após uma interrupção. Isso deixa claro que, mesmo com uma solução, a tecnologia mal gerenciada continua colocando os dados corporativos em risco.

Ou seja, não basta ter uma solução de backup; tem que saber a melhor prática para restaurar os dados com eficiência. Entre as práticas mais assertivas é o modelo 3-2-1-0, que consiste em ter três cópias diferentes dos dados, dois tipos distintos de mídia sendo um deles fora do local e outro com técnica air gap ou imutável, e apresentar zero erros após testes ou recuperação. É isso que deixará sua empresa preparada em caso de qualquer incidente, especialmente os de ransomware.

As tecnologias, claro, sempre terão um papel fundamental para garantir mais segurança e proteção dos dados, mas os processos, acompanhados de programas de conscientização e treinamentos periódicos com os colaboradores e parceiros, são o que farão a diferença na estratégia de cibersegurança sua empresa. É o conjunto da obra que tornará o seu negócio mais protegido contra essas ameaças do mundo virtual.

Ter um bom fornecedor ajuda, mas busque aquele que auxilie a implementar as melhores práticas mais indicadas para seu negócio.

(*) - É Country Manager da Veeam no Brasil



Desafios para o sucesso no empreendedorismo

Em comemoração ao Dia do Cliente, a JGA Assessoria Contábil, entrevistou um dos clientes como forma de homenagear e agradecer a parceria que temos com nossos clientes e amigos que fazem parte da nossa história

Trata-se de Felipe Guerra, engenheiro mecânico e administrador de empresas, que se tornou empresário em 2015. Iniciou a marca Mister Donuts vendendo donuts artesanais nas ruas de São Paulo, e com a grande aceitação do produto, passou a profissionalizar a empresa, de modo que em 5 anos, passou de uma food bike para 16 lojas e 2 quiosques, com mais de 200 funcionários.

Pergunta

Felipe, sabemos que grandes ideias surgem pela observação de pequenos detalhes. Como foi a história da fundação do Mister Donuts?

Resposta

Exato, nossa ‘observação’ foi a vontade de comer um donuts gostoso em um sábado, e não existia nada no mercado paulistano, apenas os sonhos de padaria. Como em um mercado do tamanho de São Paulo não existe um dos doces mais vendidos nos EUA? E a partir deste questionamento iniciamos uma análise de mercado, desenvolvimento de receitas e operações, e a partir daí surgiu o Mister Donuts, que podemos afirmar sem sombra de dúvida, o primeiro case de sucesso de donuts artesanal no Brasil.

Pergunta

Empreender na pandemia, provocou a saída da zona de conforto para muitas empresas que tiveram que se adaptar a novas práticas. Quais os principais desafios que o Mister Donuts enfrentou nesse período?

Resposta

Quando a pandemia “bateu em nossa porta” tivemos a necessidade de converter nossas vendas de balcão (que correspondiam em 70% antes da pandemia) em delivery, além de investir em operações e utensílios de higiene que combatessem o vírus, inicialmente tivemos que inclusive pensar no transporte dos funcionários até as lojas, escala diferenciada etc.

Foi com muito suor, mas conseguimos contornar a situação, onde tivemos a abertura de 8 lojas em plena pandemia, contratação de mais de 100 funcionários, e ainda enfrentar um “boom” de donuts do mercado, pois após o sucesso, muitos vieram para este mercado.

Pergunta

Ter parcerias de confiança é primordial para o sucesso de uma organização. Quais pontos considera importante na busca de serviços de assessoria contábil para cuidar da sua empresa?

Resposta

A assessoria contábil é crucial para o sucesso do negócio. Inicialmente o foco da empresa tem que ser criação de marca e produto, e inserção dos mesmos no mercado, mas assim que há o desenvolvimento da empresa, a assessoria contábil, alinhada com um planejamento estratégico e financeiro, passa de fato a ser o foco principal da empresa.

Estamos em um país onde o empresário prefere faturar menos para se manter em um determinado enquadramento, do que faturar mais e passar a outro e o negócio se tornar inviável. Um escritório de contabilidade bem alinhado com os planejamentos da empresa é a melhor coisa que o empresário pode ter, onde economize tempo e dinheiro em todas as tomadas de decisões.

Pergunta

Histórias de sucesso como a do Mister Donuts, motivam e impulsionam novos empreendedores a enfrentar medos e inseguranças para alçar novos voos em busca de grandes sonhos. O que diria para pessoas que buscam iniciar um novo negócio?

Resposta

Após a história do Mister Donuts, o mercado de donuts do Brasil sofreu um impulsionamento jamais visto, onde

JGA ENTREVISTA
Tema: Empreendedorismo

Semana do Cliente
Desafios para alcançar o sucesso no empreendedorismo
Entrevista com Mister Donuts

Sr. Felipe Guerra
Engenheiro Mecânico e Empresário

JGA

mapeamos mais de duas marcas abertas por semana, contudo não há a apresentação de produtos novos, não há criações, e sim mais do mesmo, e essa é a grande falha dos novos empreendedores.

Fujam do “feijão com arroz”, isso todo mundo faz, sejam criativos, façam massas de algodão doce, unicórnio, sei lá, mais reinventem-se! Essa é nossa essência, inovações sempre ... quando iniciamos os donuts, a ideia era essa, um novo produto no mercado, e deu no que deu.

Empreender é incrível, contudo, um caminho bastante árduo, e a certeza que passará algumas noites sem dormir, terá desavenças com alguns funcionários, problemas com certas encomendas, e talvez alguns boletos atrasados ... mais vale a pena! É dinâmico, e o sucesso depende somente de você. Ah e não menos importante, contrate colaboradores capacitados, pois ninguém estrutura uma empresa sozinho! Saiba mais em: (www.misterdonuts.com.br).

Relatos como esse de Felipe Guerra são essenciais ao incentivar novos empreendedores a prosseguir com determinação para o sucesso.