

CONQUISTAS

GAMBITO DA RAINHA – A ESTRATÉGIA DO VENCEDOR EM SEIS LIÇÕES

▶▶▶ [Leia na página 6](#)



Estratégias de usabilidade para experiência de crianças e adolescentes

Crianças estão cada vez mais inseridas e tornando-se um dos maiores consumidores deste tipo de produtos e serviços.

Há tempos que uma das principais escolhas e pedidos feitos pelos pequenos estão sendo presentes mais tecnológicos, como tablet educativo infantil, laptop infantil entre outros.

Atualmente é normal vermos crianças com celulares e tablets na mão e 95% delas, na faixa etária entre 10 a 12 anos, têm acesso a aparelhos móveis, seja próprio ou dos pais (segundo dados da Mobile Time). Além disso, cerca de 24,3 milhões de crianças e adolescentes, com idade entre 9 e 17 anos, são usuários de internet no Brasil, o que corresponde a cerca de 86% do total de pessoas dessa faixa etária no país (Dados da TIC Kids Online Brasil).

A interação com a internet, produtos e serviços digitais se dá principalmente com os mundos de entretenimento criados por aplicativos de jogos, desenhos e músicas, com os quais as crianças têm contato desde muito cedo. Com isso, é importante que as empresas voltem ainda mais a atenção para as projeções de melhores experiências no mundo infantil.

“O tempo que a criança passa utilizando um tablet ou celular, diz muito sobre a relação que ela vai desenvolver com a tecnologia. Isso porque estamos formando um hábito, que é um comportamento repetido que é acionado por “pistas” no contexto, ou seja, momentos do dia a dia que desenvolvem ações e costumes diários.

Por isso, é muito importante que os profissionais que trabalham com desenvolvimentos de produtos e serviços digitais voltados para o público infantil e seus pais estejam atentos às pistas e recompensas que o universo dos aplicativos traz para a realidade dos pequenos”, afirma Cristina Fragata, sócia e COO da Attri.

A Attri, consolidada entre as principais empresas de Tecnologia e Usabilidade do Brasil, com mais de 10 anos no mercado, ajuda empresas a criar melhores experiências para

Mazirema_CANVA



milhões de usuários. E neste mês das crianças, junto com uma equipe apaixonada pelo que faz, sempre buscando soluções e inovações, separou cinco estratégias de UX para seu negócio proporcionar às crianças uma experiência incrível através dos produtos digitais.

Entenda a criança (usuário): Como princípio de todo projeto de UX, estudar seu público é essencial e tratando-se de crianças torna-se importante separar por faixa etária, já que seus costumes, habilidades e pensamentos mudam conforme a idade.

Interfaces coloridas: Crianças tendem a voltar sua atenção para cores chamativas, ao mesmo tempo que as ações atreladas às cores podem contribuir no desenvolvimento, aprendizagem e novas habilidades.

Coordenação motora: Construir interfaces levando em consideração que as crianças estão em processo de desenvolvimento de suas habilidades e, neste caso, desenvolver ações que exigem manuseios fáceis é o mais indicado. Dependendo da idade, os pequenos dificilmente vão conseguir realizar ações como escanear um QR code, por exemplo. Outra dica são as funções multi-touch para considerar múltiplos cliques, já que a paciên-

cia não é o forte da maioria das crianças.

Animações e efeitos sonoros: Estes tipos de elementos nas interfaces tornam a aventura das crianças em extrema felicidade e geram respostas instantâneas para mantê-las focadas na atividade apresentada pelo app. Além disso, quando emitem alguma resposta interativa aos pequenos, deixam a experiência muito mais próxima da realidade - interatividade é tudo.

Compras e segurança: A preocupação com a exposição de crianças a anúncios publicitários, desvios para redes sociais e ofertas de compras dentro dos apps, é um ponto também a ser visto com atenção. Essas ações podem trazer dores de cabeça aos pais, causando certa insegurança, caso as crianças tomem certas atitudes, como: comprar elementos de jogos sem permissão, registrar números de telefone, baixar outros aplicativos ou visitar sites perigosos.

Neste caso é essencial desenvolver mecanismos que impossibilitem os pequenos agirem sozinhos, como por exemplo: remover anúncios desnecessários, restrições de idade para compras, alerta no celular dos responsáveis, problemas lógicos a serem resolvidos entre outras maneiras. - Fonte e outras informações: (www.attri.com.br).

Negócios em Pauta

Foto: Fiat/Divulgação



Fiat Pulse turbo desenvolvido no Brasil

A Fiat apresentou o seu novo e inédito SUV compacto, o Pulse, um dos lançamentos mais aguardados para este ano. Fabricado na cidade de Betim, em Minas Gerais, o veículo possui cinco versões, incluindo três com motor 1.0 Turbo 200 Flex. Totalmente desenvolvido no Brasil, o modelo inaugura o motor 1.0 Turbo 200 Flex e a plataforma modular MLA. O visual do Fiat Pulse foi conhecido em maio, quando o veículo foi apresentado em rede nacional no Big Brother Brasil. Na ocasião, a Fiat convidou o público a escolher o nome oficial do carro, que terá diversas cores disponíveis, como Branco Banchisa e Alaska, Preto Vulcano, Vermelho Montecarlo, Prata Bari e Cinza Silverstone, Azul Amalfi e o Cinza Strato. O consumidor ainda possui a opção de pintura bicolor (ANSA). ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

Boarding1Now_CANVA



Estratégias de marketing digital serão debatidas durante webinar

@Saber como ter um posicionamento adequado no mundo digital nem sempre é tarefa fácil. Pensando nisso, Alexandre Tili, CEO da OUTMarketing no Brasil, agência de marketing especializada no segmento de tecnologia, foi convidado para debater o assunto no próximo dia 04 de novembro. O webinar, promovido pela Milvus, empresa que oferece serviços de tecnologia e segurança da informação no mercado B2B, é gratuito e irá abordar as principais etapas para quem quer se destacar neste segmento. Entre os temas previstos estão as estratégias de marketing digital, o posicionamento, o funil de marketing, além de planejamento e como começar. O webinar será realizado às 17h (horário de Brasília) e as inscrições são gratuitas e feitas pelo site da Milvus (https://materiais.milvus.com.br/webinar-marketing-para-empresas-de-ti). ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 2](#)

Literatura

Livros em Revista

Por Ralph Peter



▶▶▶ [Leia na página 5](#)

Cinco tendências para o mercado de carros elétricos

A eletromobilidade chegou para ficar e os dados provam isso. De acordo com a Anfavea, se o Brasil aderir à tendência mundial, 60% dos novos veículos vendidos no país serão elétricos até 2035. Entretanto, para que essa realidade seja possível, são necessários investimentos, não só em infraestrutura, mas também planejamento e até uma mudança de cultura. Outros países já estão bem adiantados no que tange ao assunto, e já apresentam tendências, que deverão guiar o mercado por aqui nos próximos anos. ▶▶▶

O papel das lideranças na criação de locais de trabalho felizes

Todos nós temos um desejo de estar em bons ambientes, mais colaborativos, cooperativos de forma que faça com que tenhamos a possibilidade de performar da melhor maneira e obtermos resultados incríveis, não é mesmo? Ambientes mais leves, onde há confiança e liberdade de expressão, onde podemos utilizar nossas habilidades e competências, onde possamos trocar com os pares, gestores e obter um resultado favorável. ▶▶▶

Motivação na educação a distância

A educação online tem tomado cada vez mais espaço em diversos países. No Brasil, é crescente o número de empresas que contratam profissionais técnicos e criativos, com cursos profissionalizantes livres, e deixam de exigir diploma universitário. Podemos dizer que este é um grande passo em direção à igualdade de acesso a empregos técnicos e melhores salários. Mas ainda existem dificuldades. Além da credibilidade de seus certificados - o que tem melhorado gradualmente -, um dos principais desafios que a educação a distância enfrenta é, sem dúvida, a motivação e dedicação dos alunos. ▶▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



OPINIÃO

Banking Revolution: a transformação no mercado financeiro está só começando

Carlos Netto (*)

Produtos e serviços financeiros nunca estiveram tão presentes em nossas vidas.

Abri uma conta digital é tão fácil quanto criar um novo e-mail, realizar um pagamento pode ser mais rápido do que enviar uma mensagem de texto e até mesmo dar início à própria fintech deixou de ser algo improvável, mesmo para quem não tem muita familiaridade com o segmento.

Tudo isso caracteriza um momento muito especial no mercado financeiro brasileiro, no qual as instituições e a população estão protagonizando uma grande transformação, pautada principalmente pela inovação, competitividade, interoperabilidade e redução das barreiras de acesso. Por isso, chamar esse movimento de Banking Revolution é bastante apropriado - as mudanças estão acontecendo rapidamente, alterando de forma drástica as relações de todos os players deste grande ecossistema, que por muito tempo foi conservador.

Se antes só contávamos com os bancos tradicionais para guardar nosso dinheiro, fazer investimentos ou obter empréstimos, por exemplo, hoje o leque é bastante variado. A ascensão das fintechs na última década é um dos grandes motivos - são mais de 1000 instituições que se encaixam nesse perfil atualmente, oferecendo produtos e serviços financeiros na ponta, mas tendo a tecnologia em seu core.

Os bancos digitais também deixaram a disputa pelos clientes acirrada e não é raro encontrarmos correntistas que nunca estiveram em uma agência física - são tempos que ficaram para trás, tempos que cringe. As empresas do varejo também vêm puxando essa revolução, criando suas próprias contas digitais e aproveitando para rentabilizar as milhões de transações geradas por seus clientes, colaboradores e toda cadeia de valor diariamente.

Nada mais conveniente para o cliente final - você acessa o app da sua loja favorita, faz o pedido e paga pelo produto ali mesmo, com sua conta digital da própria loja e ainda ganha descontos por isso. Para as empresas, é mais controle sobre os dados e o dinheiro. Para os clientes, mais agilidade e praticidade. Com esse modelo, tudo passou a ficar concentrado no mesmo ambiente: marketplace, pagamento e publicidade - modalidades que antes estavam segregadas.

Os pagamentos não acontecem mais somente pelos bancos ou por meio de intermediários, a publicidade dos produtos não está mais restrita aos veículos tradicionais e os produtos não são encontrados exclusivamente nas lojas. Gosto de imaginar um futuro, não muito distante, no qual poderemos eventualmente colocar no mesmo carrinho de compras online uma garrafa de leite, uma peça de roupa e um CDB. Imagine só?

Essa "fintechização" vai além, atingindo as empresas

de telecomunicação, bens de consumo e serviços. Um dos grandes responsáveis por permitir que essas contas tão variadas estejam conectadas é o Pix, que viabilizou o surgimento do que venho chamando de Internet das Contas. Fazer transferências entre bancos e fintechs ou pagar contas de luz, água ou gás pelo app de qualquer fintech ou banco só é fácil hoje em dia por conta da rede de Pagamentos Instantâneos. O Pix conectou diretamente todas as contas transacionais, sem intermediários, habilitando um ambiente altamente inovador e competitivo.

O melhor de tudo foi a possibilidade de inserir a população desbancarizada no sistema financeiro com uma tecnologia acessível e de uso fácil. "Fazer um Pix" se tornou parte do nosso dia a dia. Como o Breno Lobo, um dos responsáveis pelo Pix no Banco Central, já comentou, suas possibilidades são tão vastas que o fato de ser instantâneo chega até a ser secundário.

O Banking Revolution conta ainda com diversos outros propulsores, que vêm ganhando mais atenção da mídia recentemente: temos o Open Banking, que já está dando seus primeiros passos, e a Moeda Digital (CBDC), que chegará nos próximos anos - novidades que serão complementares aos modelos citados previamente e que contribuirão ainda mais com a digitalização do sistema financeiro e com a experiência do cliente final.

Muitos me perguntam se acredito que os bancos tradicionais são os grandes prejudicados nesse novo contexto. Sempre respondo que "não", pois acredito que terão a chance de se posicionar como verdadeiras plataformas. Além disso, gosto de reforçar a importância de uma postura que vá além da preocupação apenas com os regulatórios, mas que se dedique a identificar novas oportunidades de negócio, inclusive por meio de parcerias com fintechs.

Por fim, não podemos deixar de mencionar a liderança do Banco Central. Com a Agenda BC#, o órgão regulador vem promovendo a inovação, concorrência e inclusão, com um ritmo acelerado e de forma colaborativa com as instituições e a sociedade. Incentivando o diálogo e focando na melhoria de vida da população por meio da evolução do nosso sistema financeiro, a autarquia desempenha um papel essencial no Banking Revolution.

São muitos assuntos quentes, que seguem em plena evolução. A revolução está em curso, mas ainda longe de acabar. Os próximos anos serão intensos e de muitas novidades - utilizar e trabalhar com produtos e serviços financeiros fará cada vez mais parte das nossas rotinas. Você já percebeu como as coisas estão mudando? Então se prepare, porque estamos só no começo!

(*) - Especialista em Banking, Fintechs e Pix, com experiência na transformação digital do mercado financeiro, é cofundador e CEO da Matera (www.matera.com).

Tentando identificar os problemas gerados pelo uso excessivo de redes sociais

Há a percepção generalizada de que as redes sociais trazem benefícios, mas também muitos problemas, especialmente quando usadas de forma excessiva.

Vivaldo José Breternitz (*)

Buscando entender esses problemas de forma ampla, a University of Technology Sydney (AUJS) desenvolveu estudos a respeito do assunto, cujos resultados foram publicados no Journal of Global Information Management.

Os pesquisadores analisaram publicações acerca do tema produzidas a partir de 2003; em 2003, as redes sociais engatinhavam e a primeira que se tornou popular, o MySpace, foi criada naquele ano; o Facebook surgiria apenas em 2004.

As pesquisas apontaram 46 problemas relacionados ao uso excessivo de aplicativos como Facebook, WhatsApp, Twitter e Instagram. Dentre eles, ansiedade, depressão, assédio, incitamento ao suicídio, perseguição cibernética (cyberstalking), ciúme, sobrecarga de informações, violação de privacidade, fraudes, conflitos com outras pessoas e até mesmo uma maior propensão para



assumir riscos financeiros.

Esses efeitos nocivos trouxeram impactos negativos não apenas à vida pessoal, mas também no trabalho e desempenho acadêmico.

Os pesquisadores estão agora estudando os fatores que levam as pessoas

a se tornarem dependentes das mídias sociais e a seguir tentarão desenvolver e testar aplicativos, recursos de design e outras soluções que possam reduzir esses efeitos negativos

(*) Vivaldo José Breternitz, Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor da Faculdade de Computação e Informática da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Quatro motivos das empresas terem dificuldades em encontrar bons profissionais

O momento de contratar um novo talento para uma empresa é um processo ao qual o departamento de RH está habituado, mas que sempre causa um 'frio na barriga' nos recrutadores. Há o receio da contratação não ser a correta e do candidato escolhido se desligar da empresa em poucos meses e todo o processo seletivo ter sido um tempo jogado fora.

De acordo com a 16ª edição do Índice de Confiança Robert Half, 61% dos recrutadores entrevistados afirmaram que está difícil ou muito difícil contratar profissionais qualificados. Para 62% deles, a situação não vai mudar nos próximos seis meses.

Apesar da dificuldade de encontrar profissionais qualificados, o mercado possui bons profissionais em busca de oportunidade. Então, por que a conta não fecha? "Um dos principais motivos para essa inconsistência é a gama de erros no processo de recrutamento. A alta transformação digital no setor de RH nos últimos anos afetou diretamente nas contratações bem-sucedidas. A automatização não é usada a favor dos processos seletivos, já que possuem metodologias obsoletas, cansativas e que não avaliam de verdade o profissional" sugere Pedro Pezoa, CEO da Pointer, HRTech especializada na indicação de profissionais de alto nível no setor de tecnologia.

A saída, para Pedro, é não descartar a tecnologia, e sim utilizá-la de forma inteligente, com a certeza de que



empresas estão de portas abertas para profissionais de alto nível, basta saber encontrá-los. Pedro ainda listou quatro grandes erros que as empresas estão cometendo que impedem a contratação de bons profissionais, confira abaixo:

Salários incompatíveis com o mercado

Bons profissionais querem ser valorizados e procuram remunerações e benefícios que sejam compatíveis com seu comprometimento, entrega e habilidade no trabalho, e diversas empresas não oferecem o quanto o colaborador sabe que merece receber. Profissionais realmente sêniores são raros e a empresa terá que investir alto nessas contratações. Essa falta de reconhecimento faz com que ótimos profissionais se afastem das empresas, desistam de processos seletivos ou abandonem o cargo logo no início.

Processos seletivos exaustivos

Existem processos que duram meses e se tornam cansativos, com dezenas de etapas, envio de vídeos, etapas infinitas

e que na maioria das vezes o candidato não recebe sequer um feedback sobre sua participação. Tamanha burocracia pode afastar o profissional que seria o ideal para a vaga, unicamente pela exaustão do processo. A análise do currículo, um teste, boas referências e conversas olho no olho do candidato podem ser suficientes para realizar uma ótima contratação.

Falta de transparência sobre a cultura da empresa

No momento da entrevista é fundamental que a empresa seja transparente sobre sua cultura, caso contrário, um funcionário competente fique insatisfeito, não se encaixe no trabalho e peça demissão precocemente. Esse tipo de comportamento prejudica a imagem da empresa e faz com que talentos evitem se candidatar em suas vagas, com receio do que podem encontrar pela frente. Não há cultura certa ou errada, mas é preciso que haja um match entre candidato e empresa para a relação funcionar.

Falta de humanização

Processos seletivos completamente automatizados, falta de feedback durante as etapas de contratação - ou feedbacks genéricos - tratar o candidato com desdém, como se a vaga fosse um favor para ele, não atrai bons profissionais. O RH precisa tornar o processo de contratação agradável e humano para o candidato, para que ele sinta o seu reconhecimento e entre na empresa confiante e em sua melhor forma.

News @TI

ricardosouza@netjen.com.br

Sistema de gestão para concessionárias de máquinas agrícolas e de construção

@ A Linx, líder em tecnologia para o varejo, reforça sua presença no mercado de varejo de máquinas agrícolas e de construção com o lançamento do Linx DMS Máquinas, por meio de parceria firmada junto a Simova, empresa que desenvolve soluções de gestão de serviços de campo, essenciais para a otimização de performance do atendimento no pós-vendas para esse mercado. Com a colaboração entre as empresas, a solução da Simova foi totalmente integrada à plataforma Linx DMS para impulsionar o Linx DMS Máquinas, um novo sistema de gestão completo para atendimento a concessionárias, varejistas de peças, revendedores de implementos agrícolas e centros de serviços que atende demandas dos usuários de maquinário. A solução permite maior transparência e fluidez na comunicação entre quem está no campo e nos escritórios, facilitando o processo de assistência técnica de máquinas pesadas, tradicionalmente com mobilidade mais complexa (www.linx.com.br).

inDriver chega a 100 milhões de downloads

@ inDriver, aplicativo de mobilidade russo, acaba de conquistar um importante espaço dentre a categoria ao atingir o marco de 100 milhões de downloads no mundo. No Brasil há apenas três anos e presente em todos os estados, o inDriver passa agora a ser um dos três aplicativos mais utilizados, tanto em número de downloads quanto em alcance geográfico, de acordo com a Sensor Tower e App Annie. Com modelo diferenciado e único em relação aos outros aplicativos de mobilidade, o inDriver é pioneiro em proporcionar que passageiros e motoristas negociem os termos da viagem de modo independente, especialmente sobre os valores das corridas. O aumento acelerado nas instalações de aplicativos é o resultado de uma expansão internacional que começou em 2018, em várias regiões do mundo como América Latina, África, Oriente Médio, Sul da Ásia e Sudeste Asiático. Além disso, a exclusividade do modelo de negócios em tempo real do aplicativo, que vai contra algoritmos usados por outros serviços do segmento, ajudou a empresa a ganhar uma base grande e leal de usuários (www.indriver.com).

Comissão aprova PEC dos Precatórios e muda teto de gastos

Dos recursos gerados pela PEC, R\$ 24 bilhões devem ser usados para o reajuste de despesas da União indexadas pela inflação

A comissão especial da Câmara aprovou a proposta de emenda à Constituição que altera o pagamento de precatórios. Por 23 votos a 11, os deputados aprovaram o substitutivo do relator Hugo Motta (Republicanos-PB), que, além das mudanças no pagamento de precatórios, também muda o cálculo de reajuste do teto de gastos e permite contornar a regra de ouro por meio da lei orçamentária. Na sua avaliação, o novo modelo de pagamento de precatórios deve permitir uma folga de R\$ 40 bilhões a R\$ 50 bilhões no Orçamento de 2022 e as mudanças nas regras fiscais, devem gerar mais R\$ 39 bilhões.

Dos recursos gerados pela PEC, R\$ 24 bilhões devem ser usados para o reajuste de despesas da União indexadas pela inflação. A



Com a aprovação na comissão, o texto do substitutivo segue para o plenário da Câmara dos Deputados.

alteração será fundamental para garantir os recursos necessários para o pagamento do Auxílio Brasil, programa social do governo federal que tem a previsão de pagar R\$ 400 para 17 milhões de famílias no ano que vem e que deve substituir o Bolsa Família. A PEC deve garantir também R\$ 11 bilhões para a compra de vacinas em 2022.

De acordo com o substitutivo aprovado pela comissão, se a PEC for aprovada, passa a haver um limite para o pagamento de precatórios ao valor pago em 2016 (R\$ 30,3 bilhões), reajustado pelo IPCA. A estimativa é que o teto seja de quase R\$ 40 bilhões no ano que vem. Ficarão de fora deste limite o pagamento de requisições

de pequeno valor para o mesmo exercício, de até R\$ 600 mil, que terão prioridade no pagamento. Os precatórios que não forem expedidos por causa do teto terão prioridade para pagamento nos anos seguintes, reajustados pela taxa Selic, acumulada mensalmente.

O texto aprovado na comissão também mudou o cálculo de reajuste do teto de gastos, que passa a ser corrigido pela variação do IPCA do exercício anterior a que se refere a lei orçamentária, com base no período de janeiro a dezembro. Atualmente, é utilizado o IPCA para o período de 12 meses encerrado em junho do exercício anterior. A aprovação dessa mudança pode aumentar o teto de gastos para 2022, pois as projeções da inflação de 2021 são maiores do que a utilizada no cálculo anterior. (ABr)

O que se deve fazer antes de decidir empreender

Renato Alves (*)

O Brasil fechou o ano de 2020 com o maior número de empreendedores da história

Empreender nunca foi fácil. Investir em algo completamente novo é um grande desafio, ainda mais no atual cenário, com a sociedade enfrentando ainda transformações profundas no que diz respeito aos hábitos de consumo, tornando sua jornada cada vez mais phygital.

No entanto, vimos nascer na pandemia produtos e soluções diferenciados, que conquistaram espaço no mercado e adesão do público de forma surpreendente.

Muitos empreendedores não se situaram exatamente por vocação, mas por necessidade de recomposição do orçamento doméstico.

Dados do Portal do Empreendedor de 2020 mostram que em março, coincidindo com o início das restrições impostas pela crise sanitária e seus desdobramentos na economia, o país contava com quase 10 milhões de MEIs registrados. Em dezembro do mesmo ano, as estatísticas apontam mais de 11,3 milhões de MEIs, um crescimento de 13,23%.

No total, foram 1,49 milhão de novas formalizações em oito meses. Esse setor representa 99% dos negócios e 30% do PIB do país. Diante disso, é importante compreender algumas necessidades antes de dar esse passo para sua carreira. Começando pela reflexão, pois são muitos os desafios e nem sempre o glamour associado a startups de sucesso vem sem duras escolhas, privações e mudanças no estilo de vida.

Em seguida, é necessário compreender quais são suas habilidades e seu perfil comportamental. Será que você realmente identificou uma oportunidade de negócio? Tenho aptidão em tomar decisões? Essas são apenas algumas das perguntas que qualquer um deve fazer antes de empreender. Com isso em mente, escolher o setor para abrir uma empresa é um dos primeiros passos para o sucesso.

Entenda se o seu perfil combina com o tipo de mercado que você deseja e garanta que seu produto tenha um diferencial. É claro que, para colocar isso em ação, é necessário ter um planejamento bem estruturado e definir metas, sejam elas ainda pequenas. Essa definição ajudará a identificar os recursos, tempo e dinheiro que serão necessários para tal fato.

O próximo passo é descobrir quem é o seu cliente, afinal, conhecer bem quem consome seu serviço estimula seu crescimento. Por fim, lembre-se, é necessário ser um bom dono, mas também um excelente parceiro. Fazer tudo sozinho é uma das principais características de pequenos empresários, mas não deveria ser.

Abriu um negócio também demanda que o responsável aprenda a delegar as funções e confiar em sua equipe. Caso contrário, não vai conseguir se desvincular das tarefas operacionais realizadas por ele mesmo. Então, estruture seu negócio, conheça seu time e inicie com calma.

Dar o primeiro passo é o mais importante!

(*) - É Diretor de Expansão da Bicalho Consultoria Legal, empresa especializada em migração, internacionalização de negócios e franquias.

Governo anuncia apoio para 750 mil caminhoneiros comprarem diesel

O presidente Jair Bolsonaro anunciou em Sertânia (PE), que o governo pretende pagar um auxílio a cerca de 750 mil caminhoneiros para compensar o aumento do diesel. A declaração foi dada durante evento de inauguração do Ramal do Agreste das obras de transposição do Rio São Francisco. “O preço do combustível lá fora está o dobro do Brasil.

Sabemos que aqui é um outro país, mas grande parte do que consumimos em combustível, ou melhor, uma parte considerável, nós importamos e temos que pagar o preço deles lá de fora. Decidimos, então, atender aos caminhoneiros autônomos. Em torno de 750 mil receberão uma ajuda para compensar o aumento do diesel. Fazemos isso porque é através deles que as mercadorias e os alimentos chegam nos quatro cantos do país”, disse o presidente.

Durante sua live semanal nas redes sociais, o presidente voltou a comentar a medida e acrescentou que o programa de apoio aos caminhoneiros deve pagar um auxílio de R\$ 400 por mês, ao custo de R\$ 3 bilhões. O último reajuste definido pela Petrobras no preço do diesel entrou em vigor no dia 1º de outubro. O combustível acumula alta de mais de 30% este ano. Até a semana passada, o preço médio do produto vendido nos postos era de R\$ 4,97, segundo a ANP.

O Ramal do Agreste, inaugurado pelo presidente Jair Bolsonaro, recebeu R\$ 1,6 bilhão em recur-



O Ramal do Agreste, trecho inaugurado pelo presidente Jair Bolsonaro, tem 70 km de extensão, entre as cidades de Sertânia e Arcoverde.

sos públicos. Maior obra hídrica em andamento no estado de Pernambuco, o trecho tem 70 km de extensão, entre as cidades de Sertânia e Arcoverde, e vai atender um total de 68 municípios onde vivem cerca de 2 milhões de habitantes. O governo federal também inaugurou, na Barragem de Campos, a captação definitiva do Ramal de Sertânia, estrutura da Adutora do Pajeú. Com isso, serão atendidas 37 mil pessoas da cidade de Sertânia. O investimento federal nesta obra foi de R\$ 10 milhões (ABr).

NEGÓCIOS em PAUTA

lobato@netjen.com.br

A – Natal no Ibirapuera
A Urbia, responsável pela administração do Parque Ibirapuera traz de volta o ‘Natal do Parque’, dando sequência à fábula encantada focada na fauna e flora na decoração natalina. Com previsão de início para o dia 4 de dezembro, promete trazer mais encanto para a região do lago com espetáculos diários, durante todo o mês de dezembro. Com o mote “Natal no Parque Ibirapuera: a festa da natureza”, a proposta é dar uma nova vida aos bichos, insetos e flores existentes no parque, por meio de uma história mágica e emocionante focada na importância da conservação ambiental. O intuito é ampliar o conhecimento dos frequentadores sobre a temática. Outras informações: (www.urbiaparques.com.br).

B – Inovação em Jornalismo
Profissionais de comunicação que desejem realizar pesquisas sobre inovação no jornalismo, desde sua prática diária a estratégias de sustentabilidade financeira, têm a oportunidade de estudar na Universidade de Harvard com uma bolsa de estudo de US\$ 75 mil (R\$ 418 mil). A Fundação Nieman abriu inscrições para a bolsa Nieman-Berkman Klein em Inovação em Jornalismo, que oferece a oportunidade de pesquisar sobre jornalismo, inovação e evolução do espaço digital, nos Estados Unidos. Os candidatos devem ser jornalistas ou trabalhar para uma organização jornalística nos setores de negócios, tecnologia ou liderança. Jornalistas freelancers também podem se inscrever. As candidaturas serão aceitas até o dia 1º de dezembro. Informações: (https://nieman.harvard.edu/fellowships/how-to-apply/).

C – Inovações na China
A Amcham Brasil vai liderar uma delegação de cerca de 30 empresários brasileiros interessados em fazer parcerias e levantar tendências de inovação na China, tendo como foco aplicá-las no mercado consumidor do Brasil. As reuniões de negócio vão acontecer de 29 de novembro a 9 de dezembro. A Missão China Going Global 2021 se trata de uma viagem de pesquisa com reuniões de negócios com grandes multinacionais asiáticas e rodadas de consultorias com especialistas em escalabilidade digital de corporações chinesas. A agenda empresarial será 100% digital e focada em temas chave para a economia brasileira. Mais informações: (www.amcham.com.br/missoes).

D – Feira de Beleza
Entre os dias 20 a 23 de novembro, no Expo Center Norte, acontece a Beauty Fair, maior feira de beleza das Américas, plataforma de negócios influente

para o mercado de beleza, que atrai executivos da indústria de cosméticos, donos de perfumarias, farmácias, supermercados e profissionais atuantes nos salões de beleza e clínicas de estética. O evento retorna também com os congressos, tais como o 11º Congresso Internacional de Maquiagem Profissional; 15º Congresso de Manicures; 10º Congresso de Depilação; 4º Congresso de Extensão de Cílios; 13º Congresso de Podologia; 15º Congresso Científico Internacional de Estética e Cosmetologia; 3º Congresso Internacional Barber; Seminário de Gestão de Salões e Fórum do Varejo de Beleza e diversos workshops de corte, coloração e penteados. Saiba mais: (https://www.beautyfair.com.br/credenciamento-2021/).

E – Comunidades de Tecnologia
O TDC Future, quarta edição do ano do The Developer's Conference, maior conferência de comunidades de tecnologia do Brasil, está com inscrições abertas. A edição internacional, que acontece entre 30 de novembro e 2 de dezembro, tem como tema central: “O papel da tecnologia na construção do amanhã”, e reunirá grandes players, profissionais e empresários do mercado de TI do Brasil, América Latina, Europa e Estados Unidos. O objetivo do evento é apresentar mais do que palestras e bate-papos. Quer ser referência de inovação aberta, colaboração e compartilhamento de ideias. Participação de Marcio Namiki, do Nubank e LinkedIn, que será o keynote a dar início aos ciclos de palestras com o tema: “Um futuro onde ninguém mais é deixado para trás”. Inscrições e mais informações no link: (https://thedevelopconf.com/tdc/2021/future/).

F – Contratos de Concessão
Estão abertas as inscrições para participar do Prêmio - cumprimento de contratos de concessão e PPP durante a pandemia - que faz parte da 1ª edição da Conferência P3C, que acontece em novembro, com a participação de especialistas internacionais e nacionais, para gerar um debate construtivo, e de alto nível, sobre os principais temas dos setores de infraestrutura do Brasil. O objetivo do Prêmio é reconhecer e dar destaque ao esforço de entes públicos e/ou agências reguladoras que adotaram iniciativas que permitissem o cumprimento dos contratos de concessão e PPP, levando-se em consideração as cláusulas que atribuem ao poder concedente a responsabilidade pelos impactos de eventos extraordinários, como a pandemia. Mais informações e inscrições em: (https://p3c.com.br/premio/)

G – Encontro de Plataformas
Entre os dias 16 e 18 de novembro, das 15 às 21h, acontece o Innovation Xperience Conference. O encontro das maiores plataformas digitais do

país conta com apoio oficial da Associação Brasileira Online to Offline (ABO20) e da FecomercioSP. Com transmissão através de plataforma online, interativa e totalmente gratuita, o evento contará com mais de 20 horas totais de conteúdo. A iniciativa objetiva fomentar um debate amplo sobre as inovações, tecnologias e digitalização que devem impulsionar a necessária retomada econômica. No total, mais de 100 especialistas estarão reunidos para debater sobre inovação e disrupção aplicadas aos multissegmentos da economia digital brasileira. Inscrições no link: (https://www.sympla.com.br/innovation-xperience-conferen-ce-2021_1372202).

H – Morar no Canadá
A Semana da Imigração Descomplicada é um evento 100% online e gratuito, entre o próximo dia 25 (terça-feira) e o dia 31 (domingo), realizado pela Cebrusa Northgate, empresa que oferece soluções em imigração ao Canadá, com conteúdo inédito e exclusivo sobre a vida no país, além de informações valiosas de como morar por lá. Objetiva desmistificar todas as questões burocráticas do processo de imigração de um país. É um evento de total imersão que terá três aulas e uma super conferência de encerramento para quem deseja dar os primeiros passos para morar e trabalhar legalmente no Canadá. Para participar, clique em (https://www.instagram.com/danielmbrun/).

I – Direito Administrativo
A Associação dos Advogados de São Paulo (AASP) e o Instituto Brasileiro de Direito Administrativo (IBDA) promovem entre os próximos dias 27 e 30, o XXXV Congresso Brasileiro de Direito Administrativo IBDA/AASP - Direito Administrativo e Inovação: crise e soluções, evento 100% digital. Serão 40 horas de palestras que abordarão as principais alterações legislativas, os novos perfis de destaque no Direito Administrativo e as propostas de solução para os problemas gerados pela pandemia. A abertura será na quarta-feira (27), das 8h15 às 9 horas e contará com os seguintes expositores: Viviane Girardi (Presidente da AASP), Maurício Zockun (Presidente do IBDA), Celso Antônio Bandeira de Mello, Gabriela Zancaner Bandeira de Mello e Pedro Paulo de Almeida Dutra. Mais informações e inscrição em: (https://www.aasp.org.br/eventos/).

J – Business Decisions
O mundo em que vivemos e trabalhamos está cada vez mais volátil e imprevisível. A Covid expôs novas vulnerabilidades, enquanto as mudanças climáticas e sociais e a ameaça de ataques cibernéticos destacam o chão rápido e nosso mundo está mudando. Com o tema “Shaping Better Business Decisions”, o Aon Insights Series 2021/Latin America foi projetado tendo em mente as necessidades do seu negócio. Ao longo deste evento, virtual e totalmente gratuito, mapearemos as oportunidades e as ameaças que afetam as organizações e examinaremos as escolhas críticas que os líderes e as suas equipes enfrentam no dia a dia. Com o nosso conhecimento e insights, você poderá tomar as melhores decisões para proteger e expandir os seus negócios. Informações em: (https://www.aon.com/aon-insights-event-series/2021/latam/portuguese.html).

ESG Fake: o que sua empresa não mostra?

Jefferson Kiyohara (*)

O bom e o mau existem. Empresas, profissionais ou ONGs, não importa o tipo ou categoria

Nem todo religioso é uma pessoa que prega o bem e nem todo médico coloca a saúde dos pacientes em primeiro lugar, assim como não podemos acreditar que todo político é corrupto e todo policial é bruto. Generalizações e rótulos são perigosos e injustos. O mundo corporativo não foge à regra. Existem empresas sérias e transparentes, outras que enganam, e aquelas que navegam pela área cinzenta. Existem as que falham como exceção e aquelas que o fazem intencionalmente.

E tal contexto ganha os holofotes quando falamos da "onda ESG" que acontece no mundo, assim como no Brasil. Vemos práticas de Greenwashing, de rainbow washing e relatórios de sustentabilidade que não seguem as boas práticas, não são auditados e ainda apresentam os dados de forma seletiva. Faz sentido? É fundamental parecer e ser ético. E a mesma lógica vale para o ESG. A ânsia de ganhar destaque e capitalizar em cima do tema tem ganhado espaço versus a aplicação correta do conceito.

As empresas que optam por trilhar este caminho acreditam que não haverá consequências e as ações inconsistentes serão suficientes para se destacar positivamente no mercado e ludibriar os seus stakeholders, ou ao menos parte deles. Publicar um relatório de sustentabilidade é deixar um registro público dos compromissos e práticas da empresa, inclusive do que ela não faz e pode ser cobrada por isso no futuro. Um item fundamental do relatório é a matriz de materialidade, que contempla os pontos relevantes para a empresa e para os seus stakeholders.

Ela precisa conversar com a estratégia do negócio, com o seu core business, com sua realidade e ter consistência e coerência. Por exemplo, não adianta uma fintech destacar que tem planos de ser carbono zero, sendo que não adota governança de dados e um programa de privacidade, dado que não é uma geradora significativa de carbono e ignora a boa gestão e proteção de dados, um item fundamental do seu setor de atuação.

Reduzir as emissões dos gases de efeito estufa e promover a diversidade são importantes. Mas adotar essas ações de per si não fazem uma empresa se

tornar sustentável de fato. A temática é mais ampla e ESG não é checklist. O primeiro passo é ter conteúdo, ter as ações para dentro e para fora e desenvolver uma cultura. O relatório de sustentabilidade é uma consequência e o reporte deve contemplar tudo que tem materialidade. E este passo não pode ser pulado.

E como identificar os problemas de materialidade? Uma boa dica é comparar com outras empresas do mesmo setor. De cinco empresas de bebidas, apenas uma omite a questão de embalagens do seu relatório. Se sabemos que as garrafas plásticas são cena comum no caso de poluição de rios e mares, então como uma empresa deste setor pode ser sustentável ignorando este tópico?

É importante avaliar os impactos de entrada, o processamento e a saída ao longo da cadeia de valor da empresa, assim como toda sua cadeia de fornecimento. Vale também observar se os stakeholders relevantes estão de fato sendo considerados e se a forma de atuação da empresa por si já é controversa e/ou gera danos a terceiros, por exemplo, em termos de desrespeito aos direitos humanos, danos à saúde, poluição do ar e da água, geração de carbono e produção de lixo, entre outros.

Plantar mudas de árvore não torna sustentável uma empresa que polui os rios, assim como doar cestas básicas não é uma compensação para um ambiente tóxico de trabalho. A consistência do relatório pode ser avaliada considerando a abrangência e a significância.

Empresas multinacionais que destacam as ações que fazem nos EUA e na Europa e ignoram as práticas adotadas na América Latina ou na África devem ser avaliadas com atenção e cautela, assim como uma organização que destaca ter um produto sustentável, mas o mesmo não tem peso em seu faturamento (ou seja, a maior parte de sua receita vem de produtos não sustentáveis). Relatórios devem ser transparentes e precisos e a empresa deve garantir a trilha necessária para a realização da auditoria.

E o mundo corporativo deve ser incentivado a adotar estas ações de forma coletiva. A verdade vai prevalecer e a margem para os engodos se tornarão cada vez menores. E a sua organização, está preparada para responder à pergunta: o que a sua empresa não mostra?

(*) - Professor da FIA, é diretor de Compliance & Sustentabilidade na ICTS Protiviti, especializada em soluções para gestão de riscos, compliance, ESG, auditoria interna, proteção e privacidade de dados.

Black Friday com chatbots: como controlar a alta demanda de mensagens?

"Eles podem auxiliar em todos os pontos de jornada de consumo, pois os clientes têm urgência em consumir e não querem perder tempo com nenhuma distração"

Com a proximidade da Black Friday, data que é conhecida pelos altos descontos e promoções, as empresas já se preparam para atender o alto fluxo de atendimento dos clientes, em diversos canais, como: site e redes sociais. Para Rafael Souza, especialista em relacionamento digital e CEO da Ubots - startup gaúcha especializada em chatbots -, uma das estratégias mais eficazes para a alta demanda é a automatização com o uso de chatbots.

"Eles podem auxiliar em todos os pontos de jornada de consumo, pois os clientes têm urgência em consumir e não querem perder tempo com nenhuma distração", explica Souza. Entre os principais benefícios dos bots durante a Black Friday estão:

- Resposta de forma imediata em dúvidas, como: especificações de produtos, prazo de entrega, como funciona a troca e devolução.
- Ajudar os clientes a finalizar a compra;
- Enviar a segunda via de boleto;
- Ajudar a realizar comparações de preços;
- Informar sobre as melhores promoções.



Uma das estratégias mais eficazes para a alta demanda é a automatização com o uso de chatbots.

O ideal é que as empresas comecem o planejamento para a Black Friday ainda no primeiro semestre do ano. Dependendo da complexidade do bot que a organização pretende disponibilizar durante a data tão esperada pelo varejo, ele precisa ser contratado, planejado e criado com um certo tempo de antecedência. Em datas como essa, o atendimento costuma ser caótico e com ajuda de um chatbot nenhum consumidor precisa ficar esperando isso. Logo, é possível enxergar vantagens, como:

- Clientes felizes;
- Aumento nos lucros;
- Redução de custos com atendimento.

Os bots "dão conta" de todas as respostas? - A res-

posta é sim, pois as pessoas querem saber mais sobre os produtos, condições, e até mesmo negociar com a empresa, e é nesse momento que o bot entra para ser o "salvador da pátria".

"Os bots conseguem responder centenas de usuários ao mesmo tempo. Enquanto isso, os atendentes podem ficar alocados nas tarefas mais complexas ou até mesmo em atendimentos mais exclusivos", comenta Souza.

Em alguns momentos os operadores humanos entram em ação, de modo a suprir a necessidade de "limitação" do bot. Mas, tudo depende do cenário e do objetivo da empresa. É essencial para a experiência do consumidor que a marca disponibilize o atendimento humano também. Desta forma, o bot será

treinado de acordo com uma série de assuntos pré-estabelecidos pela marca.

Quando um consumidor tem uma demanda que necessita de julgamento humano, por exemplo, o bot não conseguirá responder. Neste caso a pessoa será transferida para o atendente humano, que já estará a par de sua necessidade à disposição para resolver. Em outros casos, o atendimento humano pode ser usado como um "trunfo" para clientes VIP, gerando uma sensação de exclusividade.

Vale ressaltar que o pós-venda da Black Friday também é importante, uma vez que o fluxo de atendimentos ainda continua no mesmo nível, com um volume imenso de trocas, devoluções, reclamações por atraso, produtos extraviados, por exemplo.

"A estratégia utilizada precisa prever essa demanda, e contar com o chatbot para isso é essencial. Desenvolver um fluxo conversacional que dê conta de realizar ações mais complexas como um processo de devolução, por exemplo, vai gerar mais satisfação para o cliente", finaliza o especialista em relacionamento digital, Rafael Souza. - Fonte e outras informações: (www.ubots.com.br).

Como é a profissão de corretor da Bolsa de Valores

O corretor da Bolsa de Valores é uma das profissões que está em alta no país. As contratações com carteira assinada aumentaram 45,5% em agosto, na comparação com o ano passado, segundo o levantamento realizado pelo portal Salário. O estudo considera o cruzamento de dados entre o Caged, o e-Social e o Empregador Web.

Ainda de acordo com o levantamento, a média salarial para o cargo no país é de R\$ R\$ 3.908,01, podendo chegar a até R\$ 11.313,12.

A cidade de São Paulo é o local que apresenta o maior número de vagas. Em seguida estão os municípios de Rio de Janeiro, Cajamar, Curitiba e Belo Horizonte, nesta ordem. O crescimento da demanda ocorre paralelamente ao aumento do interesse dos brasileiros por investir em produtos de ativos variáveis. De acordo com a B3, o número de investidores pessoa física aumentou 43% no primeiro semestre em comparação com o mesmo período de 2020. Em números, o total de cadastrados na Bolsa de



O crescimento da demanda é paralelo ao aumento do interesse dos brasileiros por investir em produtos de ativos variáveis.

Valores chegou a 3,8 milhões.

O corretor da Bolsa de Valores deve ter um amplo conhecimento sobre o mercado financeiro. Por isso, nessa área, costumam atuar profissionais graduados e pós-graduados em Economia, Ciências Contábeis, Administração, Ciências Atuariais e áreas afins. O papel do corretor é auxiliar investidores - tanto pessoas físicas, quanto empresas - a realizar as operações mais compatíveis com seus objetivos, buscando o maior retorno financeiro e

criando estratégias para minimizar os riscos.

Além da formação superior, essa profissão requer habilidades como boa comunicação, domínio da língua inglesa, análise estratégica e aptidão para vendas. Também é preciso manter-se atualizado com as informações dos cenários político e econômico nacional e internacional, pois há diversos fatores que interferem diretamente no mercado financeiro.

As oportunidades de emprego podem ser em corretoras de investimentos, bancos,

distribuidoras de títulos e valores mobiliários, agências de viagem, consultorias para empresas, dentre outros estabelecimentos. A Casa do Trader, por exemplo, reúne profissionais para orientar de forma específica os investidores que querem atuar com o day trade.

O trabalho de um corretor envolve todo o suporte estratégico necessário ao investidor. Cabe a ele indicar o produto mais atrativo, conforme o perfil do cliente, o propósito com o qual é feito o investimento, em quanto tempo pretende-se realizar o resgate do dinheiro e como é composta a carteira desse investidor.

Essa orientação profissional contribui para escolhas mais assertivas e minimizam o risco existente em todo tipo de investimento. No caso do day trade, ela mostra-se ainda mais essencial, tendo em vista que essa é a modalidade mais ágil da Bolsa de Valores e, também, uma das mais atrativas e arriscadas. - Fonte e outras informações: (www.genialinvestimentos.com.br).

Mercado interno: será que a grama do vizinho é mais verde?

Roberto Vilela (*)

A evolução é um ponto crucial da humanidade. É inerente ao ser humano buscar o crescimento, o desenvolvimento e a otimização de suas atividades. Porém, uma das situações comuns que vivenciamos nos negócios brasileiros é o hábito de basear sua evolução na regionalidade em que se está inserido, não expandindo a visão ao país de dimensão continental em que vivemos.

Com um mercado tão vasto as

diversidades são perceptíveis até mesmo entre cidades vizinhas, se sobressaindo quando em comparação a áreas inóspitas do país.

Porém, o cenário nacional, além de maduro, também é competitivo e fragmenta-lo por fronteiras geográficas limita a multiface das atividades empresariais.

Além do potencial que existe no empreendedorismo brasileiro, onde em alguns setores somos, inclusive, referência mundial, há também que se

citar que a conscientização e valorização do ecossistema de nosso país é o primeiro passo para alavancarmos negócios e nos posicionarmos como um ambiente inovador e criativo.

Para essa expansão, com coerência e compreensão da pluralidade, estabelecer conexões consistentes vai muito além da inserção de representantes regionais. Na verdade, a destreza é o que diferencia o sucesso dos negociantes. Quando ampliações são planejadas para regiões re-

motas do país, a superficialidade das relações não é o bastante para que negócios prosperem.

A longevidade se torna reflexo da congruência com que se trata os ecossistemas onde se busca a inserção. A proximidade ainda é o diferencial, principalmente em áreas remotas onde o que reina é a transparência, o aperto de mão, o contato que faz perceber o valor que será agregado. Ainda que vivamos em uma era digital, onde o contato seja muito mais facilitado, o relacionamento

interpessoal, baseado em frequência e respeito, é que traz parcerias duradouras.

Portanto, para criar conexões é fundamental que os gestores estejam dispostos a ampliar sua visão de negócio, e que tenham disponibilidade e resiliência para conhecer a fundo todas as oportunidades das diferentes regiões do país.

(*) - É consultor empresarial e mentor de negócios, especialista nas áreas de gestão e estratégias comerciais (www.orobertovilela.com.br).



interstid_CANVA

CONQUISTAS



GAMBITO DA RAINHA – A ESTRATÉGIA DO VENCEDOR EM SEIS LIÇÕES

Na vida pessoal costumamos traçar objetivos de longo prazo, como a compra da casa própria, uma viagem ao exterior, a graduação universitária... Nem sempre estipulamos uma data para que estes objetivos se concretizem, o que sempre deveríamos fazer. Senão, serão apenas sonhos intangíveis, não passando de meros desejos. É bem provável que deixemos a vida correr naturalmente, sem um plano com uma estratégia para atingirmos aquilo que tanto desejamos.

Marco Juarez Reichert (*)

Deste modo, a chance de dar certo advém do acaso, não por mérito próprio.

Convenhamos, não se pode contar com a sorte como a saída para que nossos sonhos se realizem. A recente minissérie “Gambito da Rainha” (no Brasil deveria ser Gambito da Dama, já que não usamos o nome Rainha para a peça referida), de grande sucesso na Netflix, mostra a carreira de êxito de uma jovem muito talentosa, a Beth Harmon.

É uma peça de ficção. Dizem alguns que foi inspirada na carreira do grande campeão mundial de xadrez, o americano Bob Fischer. Beth inicia muito cedo, criança ainda, no aprendizado do jogo e em participações em torneios de Xadrez nos EUA. Desde seu primeiro contato com o jogo, observando o tabuleiro do zelador do orfanato onde vivia, a Beth demonstrou uma vontade ímpar de aprender. Queria saber mais e mais sobre o jogo.

Lição 1: Tenha mente aberta – Aqui uma primeira sugestão de uma estratégia para quem quiser se destacar em sua profissão: ter a mente aberta para o novo e ser comprometido, o máximo possível, para adquirir conhecimento, o que exige alta dose de perseverança. É preciso muito empenho com seu próprio objetivo.

Na minissérie, assim como raras vezes ocorre na realidade, existem crianças superdotadas e a jovem era uma dessas, uma menina prodígio. Ela conquista títulos estaduais e nacionais americanos para conseguir uma pontuação que a possibilitasse disputar, na Rússia, o campeonato mundial. Conquistar o título de campeã mundial, contra os maiores jogadores do mundo, na Meca do Xadrez, era um objetivo extremamente audacioso e desafiante, contudo, atingível.

Voilà! Beth Harmon, se torna a campeã mundial. Suas conquistas não foram resultado de sorte. Ela se empenhou, era focada e se preparou muito para aquele torneio. Teve momentos difíceis na trajetória até chegar a ser campeã mundial. Ela abdicou de momentos que a maioria dos jovens não abriria mão. Ela sabia que precisava sempre estudar novas técnicas e analisar partidas dos outros competidores.



Lição 2: Sucesso é merecimento – Já é um bordão surrado, mas que vale a pena lembrar: o sucesso não vem do nada, você deve merecê-lo. Acho que todos nós conhecemos pessoas que não são donas de um cérebro tão

privilegiado e que se deram muito bem na vida. A maioria delas teve que se esforçar muito para chegar aonde queria. Arrisco a pensar que renunciaram a prazeres, festas, boas roupas e carros de luxo, para se dedicarem ao estudo.

O mundo dos vencedores, pessoas físicas e empresas, requer que tenhamos planos estratégicos bem definidos, com objetivos e metas claras, com datas para que sejam cumpridos. Não apenas isso, mas quais os passos necessários para se chegar lá, no ponto desejado?

Talvez para um jovem que recém entrou na faculdade, seja estudar muito para se graduar até o ano tal, conseguir uma vaga em um mestrado e talvez, mais tarde, em um doutorado. É possível que precise obter bolsa. Por isso, seu desempenho precisa ser ótimo. Paralelamente, terá que se aprofundar nos estudos de Inglês.

Lição 3: Capacitação promove crescimento – Invista na estratégia da capacitação permanente. Dentre tantas possibilidades para uma carreira de sucesso, os objetivos poderiam ser: graduação, mestrado e doutorado. As metas seriam as datas para alcançar a cada um destes objetivos de longo prazo. Provavelmente um médico jamais teve uma aula sobre estratégia – como a maioria das pessoas – mas aqueles que sabem o que querem, que são bem dedicados, atingem seus objetivos com maior frequência.

Beth Harmon ficou órfã muito cedo e viveu por anos em um orfanato. Não tinha qualquer fonte de renda para bancar uma carreira de enxadrista, mas era obstinada em seus objetivos. Sabia que havia prêmios (\$) aos vencedores de torneios, o que movia seu ímpeto de vencedora. O espectro do conhecimento humano é tão amplo, que mesmo a pessoa mais genial do planeta não dependerá somente de si para alcançar grandes objetivos na vida.

Beth Harmon, no intervalo de sua última partida para se tornar campeã mundial, viu que seu oponente estava reunido em uma sala com outros grandes mestres, projetando lances de possíveis jogadas que ela usaria. Aí ela recebe uma ligação de seus amigos, parceiros e grandes mestres americanos, que vinham estudando os lances, da mesma forma que os russos estavam fazendo. Passaram para ela as melhores opções para os prováveis lances do oponente.

Lição 4: Parcerias são fundamentais – Dentre as estratégias para ser um vencedor, uma de fundamental importância é contar com bons parceiros, ter uma rede de contatos qualificados que possam agregar valor à sua trajetória. Sozinhos, somos bem limitados, mas em times, equipes ou parcerias, nossa força aumenta e muito.

Lição 5: Antecipe-se – Para ser bem-sucedido em uma estratégia é prudente se antecipar aos acontecimentos, avaliando diferentes cenários e a forma para superar cada um deles. Prever oportunidades e ameaças em tendências futuras é um ótimo passo para se dar bem na vida. Pratique com seus colegas, amigos ou outros parceiros. Isto o colocará à frente da concorrência, tenha certeza disso.

Lição 6: Mude! – Se você não estiver colhendo os frutos desejados, mude. Afinal, estamos vivendo na era das inovações e transformações. Se você ficar fazendo o mesmo que já vinha sempre fazendo, irá colher os mesmos resultados de antes. Não reclame da falta de sorte. Mude, aplique suas melhores ações estratégicas e seja um vencedor!

(*) - Escritor, empreendedor, Conselheiro de Administração certificado e Consultor Empresarial, Bacharel em Administração de Empresas com MBA em Finanças e Governança corporativa e em Inteligência Empresarial (www.marcojuarezreichert.com.br).

