

Educação contínua de CEOs e sua importância no crescimento corporativo

Thiago Xavier (*)

O mundo muda constantemente. A cada dia que acordamos, vemos notícias de países crescendo economicamente, guerras, acordos, avanços tecnológicos, e muitos outros acontecimentos

Comandar uma empresa diante desta volatilidade e incertezas não é algo simples ou fácil, o que demanda um excelente CEO à frente dos negócios que, não apenas tenha ampla experiência no ramo, mas que tenha, dentro de si, uma forte compreensão da importância de se manter sempre atualizado para que esteja devidamente preparado para ser este piloto.

Essa imprevisibilidade do mercado sempre foi algo presente em nossa história. A diferença, agora, é que, com o crescimento da digitalização global e a alta conectividade da sociedade, os acontecimentos em outros países também têm alta probabilidade de nos afetarem por aqui – o que, naturalmente, eleva o grau de preocupação e receio por parte do empresário.

Este sentimento vem exigindo dos empreendimentos uma maior agilidade, adaptação e leitura de cenário, em prol de uma tomada de decisões mais estratégica. Todos nós, em tese, devemos ter este comportamento no dia a dia, porém, no caso dos CEOs, esse perfil ganha ainda mais importância, considerando o peso dessa cadeira para a condução das operações com máxima eficiência.

Compreendendo essa relação, dados divulgados em um levantamento feito pela Falconi mostram que 80% dos CEOs continuaram a estudar após sua primeira graduação, em busca de programas de educação executivos que reforcem seus conhecimentos e habilidades para ocupação dessa cadeira.

A forma pela qual eles podem se manter atualizados para tomar decisões com mínimo de informações e, em cima disso, antever

possíveis cenários, merece atenção. Isso porque, muito além da rotina precisar fazer parte de sua agenda, alguns questionamentos precisam ser feitos e embasar esses estudos.

Estar embasado sobre o que acontece no mundo é, indiscutivelmente, importante. Mas, se pergunte: quais diferenciais eu, como CEO, terei à frente dos meus concorrentes, com esta rotina de aprendizado? Quais foram os últimos acontecimentos globais e de que forma eles impactaram, ou não, minha empresa? Será que conseguimos antever alguma ocorrência, com base no que já passamos, de forma que estejamos mais bem preparados para lidar com elas?

Faça essas análises e incorpore o que, de fato, faz sentido conforme a realidade do seu negócio. Quem são todos esses agentes que impactam ou interferem nas operações, e como podem se preparar, a partir disso, para tomar decisões mais estratégicas. Algo que, para que atinja as metas estipuladas, dependerá, justamente, desta atualização constante pelo CEO, se mantendo antenado ao que está acontecendo no mundo e organizando muito bem sua casa para eventuais ocorrências.

Com a chegada de um novo ano, novos ares são precisos. Veja como 2024 foi para sua empresa, seus times, e alinhe o mindset de todos sobre o que esperam para 2025. Este ecossistema precisa se unir e se moldar perante a conquista dessas metas, tendo o apoio preciso para tirar as ideias do papel e colocá-las em prática com assertividade.

Se o mercado não para – e nunca parou – por que o CEO deveria? A dinâmica empresarial está em constante reciclagem, e todos nós deveríamos manter o ritmo. Caso contrário, você será o único estagnado diante de um mundo que permanece avançando, em ritmo acelerado.

(*) - É headhunter e sócio da Wide Executive Search, boutique de recrutamento de executivos (<https://wide.works/>).

Cinco recomendações para otimizar o checkout de alta conversão

Uma pesquisa feita pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas em 2024 revelou que 91% dos brasileiros compraram pela internet nos últimos 12 meses

Levando esse número em conta, é importante que os vendedores e empreendedores do setor de vendas online certifiquem-se de que haja segurança no processo, etapas simplificadas e opções variadas de pagamento.

Essas são ações essenciais para reduzir o abandono de carrinho e aumentar as conversões. Otimizar o checkout torna a finalização de compras em lojas online mais fácil, além de proporcionar uma experiência mais positiva e segura ao consumidor. Mas como é possível colocá-la em prática? André Cruz, CEO e cofundador da Digital Manager Guru, plataforma de checkout e gestão de vendas online, sugere as seguintes recomendações:

- 1) Simplifique o processo de checkout** - É crucial solicitar apenas as informações essenciais no checkout. Deixe visível as políticas gerais da empresa para evitar confusões, além do valor do frete. Não esqueça de implementar um design responsivo e limpo, que facilite a compra, evitando pop-ups, banners e outras distrações que podem desviar a atenção do cliente de concluir a compra.



- 2) Otimize a velocidade de carregamento** - A velocidade de carregamento é importante para manter o interesse do comprador e fornecer uma boa experiência no checkout. Páginas lentas podem levar ao abandono da compra, então, otimize imagens e scripts, e utilize um servidor rápido para garantir que o checkout carregue rapidamente.
- 3) Garanta a segurança do checkout** - A segurança nos pagamentos online é fundamental para ganhar a confiança dos usuários. Use certificados SSL (a tecnologia de segurança padrão que estabelece um link criptografado entre um servidor e um cliente)

para proteger os dados e exiba selos de segurança na página de pagamento.

Garanta que seu sistema esteja em conformidade com os padrões e normas, como o PCI DSS (o conjunto de requisitos de segurança que visa proteger os dados do titular do cartão durante todo o ciclo de pagamento) e informe os clientes sobre as medidas de proteção em vigor.

- 4) Ofereça variedade considerável de métodos de pagamento** - As pessoas podem ser específicas quanto ao uso do método de pagamento de sua preferência, então oferecer o maior número de opções possíveis é uma forma

de reduzir a fricção na compra. Segundo o Baymard Institute, 6% dos consumidores abandonam o carrinho devido a 'poucas opções de pagamento'.

- 5) Conecte os consumidores ao suporte quando precisarem** - Exibir opções de auxílio no momento certo, principalmente durante o checkout, ajuda na finalização de compra.

Facilitar o acesso a um FAQ, aos telefones do SAC, ou até mesmo a um contato no WhatsApp, pode ser a diferença entre a conversão e um carrinho abandonado. Investir em um produto de qualidade e criar campanhas na internet é importante, mas para que o processo seja finalizado com sucesso, sua página de pagamentos deve estar funcionando bem.

Se não, a compra pode ser abandonada ou a sua loja pode perder espaço e autoridade no mercado. Implementando essas cinco práticas, você criará um checkout eficiente e confiável, trazendo melhorias na taxa de conversão e proporcionando uma melhor experiência para todos. - Fonte e mais informações: (<https://digitalmanager.guru/>).

O urgente combate à desertificação no país

João Guilherme Sabino Ometto (*)

A recente adesão do Brasil à Aliança Internacional para a Resiliência à Seca (IDRA), coalizão que busca mobilizar capital político, técnico e financeiro para o enfrentamento do problema, é muito oportuna, pois o Semiárido de nosso país é apontado como uma das áreas do planeta nas quais o aquecimento global tem provocado efeitos mais drásticos.

É o que indica o mais recente relatório do Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas (IPCC), organismo das Nações Unidas. Números atualizados do Ministério do Meio Ambiente e Mudança do Clima confirmam a necessidade de medidas urgentes e eficazes para reverter o preocupante cenário: cerca de 38 milhões de brasileiros, de 1.561 municípios, são vulneráveis à desertificação e à seca, assim como 1,4 milhão de quilômetros quadrados de terras em 13 estados.

Os diagnósticos apontam que, por causa das mudanças climáticas, a região de Semiárido e Caatinga, englobando parte expressiva do Nordeste e do Norte de Minas Gerais, tem enfrentado secas mais intensas e temperaturas mais altas do que as habituais. Tais condições, acrescidas do avanço do desmatamento, tendem a agravar a desertificação, que, segundo o IPCC, já engloba áreas não contínuas que, somadas, equivalem ao tamanho da Inglaterra

ou três vezes o Estado do Rio de Janeiro.

Há soluções viáveis para melhorar bastante esse cenário. Em concordância com especialistas nesse tema, acredito que uma das principais estratégias para lidar com a seca seja a gestão integrada dos recursos hídricos. Isso exige a articulação dos governos federal e estaduais, prefeituras, comunidades e produtores rurais, inclusive da agricultura familiar. A ideia é promover o uso sustentável e equitativo da água.

Também é fundamental concluir o projeto de Transposição do Rio São Francisco, que já está praticamente pronto, e acelerar a distribuição da água para os estados abrangidos, ou seja, Ceará, Paraíba, Pernambuco e Rio Grande do Norte. Outra medida relevante é o investimento em tecnologias e práticas que promovam a adaptação às condições climáticas adversas, como o cultivo de espécies vegetais resistentes à seca, sistemas de irrigação inteligentes e adoção de técnicas de manejo do solo que aumentem sua capacidade de retenção de água.

Para viabilizar essas soluções é decisivo o engajamento dos produtores rurais, como demonstra o êxito na proteção de extensas áreas e mananciais hídricos em numerosas fazendas, sítios e até pequenas propriedades familiares do Brasil. Nesse sentido, seria interessante que o Plano Safra,

cuja edição 2024/2025 acaba de ser lançada pelo governo, destinasse mais recursos, com juros menores, ao combate à seca.

Do montante total anunciado, de R\$ 400,59 bilhões, a única rubrica que se encaixa no combate à desertificação refere-se ao Programa para Financiamento a Sistemas de Produção Agropecuária Sustentáveis (RenovAgro), com aporte de R\$ 7,68 bilhões, que incorpora os financiamentos destinados à adaptação à mudança do clima e baixa emissão de carbono.

Porém, além do valor estar aquém das dimensões do desafio a ser enfrentado, as taxas de juros, entre 7% e 8,5% ao ano, embora inferiores às do mercado financeiro convencional, ainda são elevadas, principalmente se levarmos em conta o número expressivo de agricultores familiares nas áreas mais afetadas.

Considerando a premência do combate às secas e recuperação de áreas desertificadas, cabe urgente mobilização do poder público, em articulação com o setor do agronegócio, produtores rurais e organismos científicos, como a Embrapa, para solucionar o problema. Os ganhos serão muitos em termos de proteção ambiental, atenuação das mudanças climáticas, aumento da produção agrícola sustentável e geração de emprego e renda.

(*) - É engenheiro (EESC/USP), empresário e membro da Academia Nacional de Agricultura (ANA).

Proclamas de Casamentos

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DE PESSOAS NATURAIS

15º Subdistrito - Bom Retiro

Amanda de Rezende Campos Marinho Couto - Oficial

Faço saber que os seguintes pretendentes apresentaram os documentos exigidos pelo Art. 1525, do Código Civil Atual Brasileiro e desejam se casar:

O pretendente: **CLAUDENIR PRATES DE SOUZA**, nascido em Guarulhos, SP (registrado no Distrito de São Miguel Paulista, São Paulo, SP), no dia 04/12/1979, profissão autônomo, estado civil solteiro, residente e domiciliado neste Subdistrito, São Paulo, SP, filho de Delciso Prates de Souza e de Maria de Jesus Souza. A pretendente: **MICHELLE MARTINS**, nascida nesta Capital, Pari, SP, no dia 02/10/1979, profissão assistente administrativa, estado civil solteira, residente e domiciliada neste Subdistrito, São Paulo, SP, filha de José Jairo Bento Martins e de Maria Lucia Alves Bento Martins.

Se alguém souber de algum impedimento, oponha-se na forma da lei. Lavro o presente, para ser afixado no Oficial de Registro Civil e publicado na imprensa local

Jornal Empresas & Negócios

PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/0424-7106-14B1-C9BC> ou vá até o site <https://assinaturas.certisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 0424-7106-14B1-C9BC



Hash do Documento

C340AF7C3044E21E3413488B2E70528857DADDACF24B4112D1BA2AB836337B3

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 17/12/2024 é(são) :

- Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 17/12/2024
18:50 UTC-03:00
Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS
LTDA - 05.687.343/0001-90

