

Ricardo Amorim

A Reforma Sindical
mostra o caminho
para uma boa
Reforma Política

Luiz Candreva

Networking é um
jogo de longo prazo

João Bogado

O vendedor não
bate na porta



232

empresário digital

Ricardo

Basaglia

**CEO da Michael Page,
PageGroup Brasil**

I AM LIGHT

"O SER HUMANO É
LUZ E É DE DENTRO
DELE QUE PARTE UM
UNIVERSO INFINITO
DE POSSIBILIDADES."

**GABRIEL
WICKBOLD**
GALLERY



A revista Empresário Digital é uma publicação de propriedade da *SerineWS.co*

Av. Paulista, 1079 • 8º andar
São Paulo • SP • CEP 01310-200
☎ +55 (11) 2787-6386

PUBLISHER

Marco Marcelino (MTB 44.446)
✉ mmarcelino@serineWS.co.br

JORNALISTA

Jorge Luiz Mussolin (MTB 15.978)
✉ jmussolin@serineWS.co.br

Projeto gráfico: Flavia Hashimoto
Designer: Patrícia Barboni e Beatriz Vaz
Imagens: Mike Bonfim, Wyss Brasil e Paolo Paes
Web Designer: Marina Deotti
Conteúdo: Mércia Araujo, Samia Laços, Andréa Pinheiro, Diane de Camillis e Sarah Ayume.
Concierge: Alessandra Arruda e Tatiane Pozze

Head Comercial: Ana Luiza Nakhoul
✉ analuiza@serineWS.co.br

Head de Operações: Fabio Peres
✉ fperes@serineWS.co.br

As matérias assinadas são de responsabilidade dos autores, não refletindo necessariamente a opinião da *SerineWS.co*. As fotos publicadas tem caráter de informação e ilustração das matérias. Os direitos das marcas são reservados aos seus titulares. As matérias aqui apresentadas pode ser reproduzidas e compartilhadas com devida citação da fonte *SerineWS.co*.

empresário digital

A nossa proposta é conectar pessoas através de um conteúdo orientado para resultados. E com isso somar experiências, ciência e tecnologia. Faça parte! Vamos juntos construir um novo digital a cada dia.



Disponível em



QR CODES E LINKS DIGITAIS

Nova proposta editorial pensada para ser lida em multiplataformas e conectar novas oportunidades de negócios. Um novo estilo editorial desenhado para aproximar conteúdos específicos de públicos relevantes.



Quem você contrataria para selecionar o melhor para a sua empresa?

Escutar “tá demitido” tem um tom de reality-show e quase nunca é uma experiência agradável. Mas imagine passar por um processo seletivo da mais renomada empresa do mundo e escutar um “tá contratado!”.

Eu não escondo a alegria de momentos como este. Ter, na capa da revista, Ricardo Basaglia – CEO da Michael Page, PageGroup Brasil é uma honra. Sei que posso soar repetitivo, mas a sequência incrível das pessoas que figuram na capa da Empresário Digital reforça fatores importantes, como uma extraordinária rede de contatos. E aqui aproveito para agradecer, de forma especial nesta edição e ao amigo parceiro de negócios e agora colunista Heli Diogo.

Quando agendamos um café Nespresso para fazer o convite para a entrevista desta edição, fiquei empolgado com a escuta ativa do Basaglia. O nível de atenção que se dá a uma pessoa, quando se Reserva uma brecha na agenda, de fato faz total diferença, e disso nascem oportunidades inimagináveis. Então, saí dali pensativo e empolgado para demonstrar tudo aquilo que, por boas práticas, juntam a nossa capacidade de conectar histórias com potenciais leitores. Sim, somos capazes de identificar quem está pensando em comprar um carro alemão. Então, se essa edição chegou até você, saiba que não é por acaso.

"Escolher mal e errado representa um impacto, quase sempre, inclemente."

Não só pela oportunidade de entender o que um dos mais renomados recrutadores tem a dizer, mas pelas ideias que podem destravar alguns conflitos e ajudar a levar o seu negócio a um próximo nível. Se por um lado é muito agradável ser selecionado para o cargo e experiência importantes para sua vida, imagine quem está do outro lado nesse momento e precisa de alguém capaz de resolver os seus maiores problemas. Eu arriscaria dizer, conhecendo alguns empresários, que a busca profissional está tão difícil, em meio a tantas facilidades, que às vezes contratamos com o viés da afinidade.

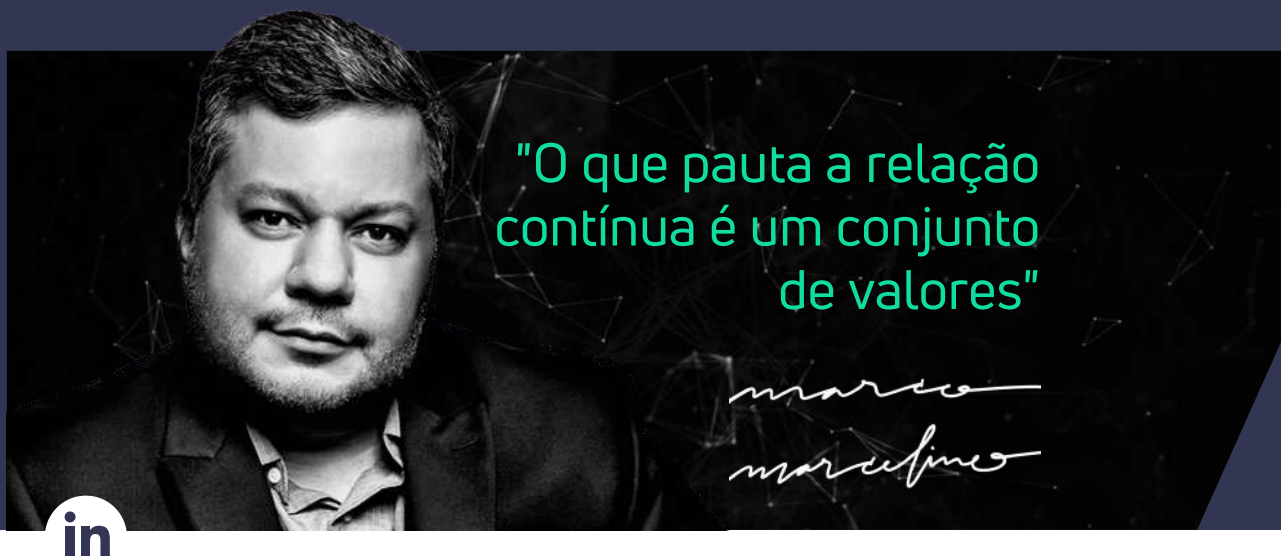
Mas nós sabemos que escolher mal e errado representa um impacto quase sempre inclemente. Um único diretor que tenha atitudes desalinhadas com a empresa pode pôr a perder outros cargos relevantes. Imagine chamar o melhor amigo para ser o goleiro do time. Só porque ele é legal?

Deixe quem é especialista no assunto fazer por você o processo de recrutamento. Eu não sabia e fiquei empolgado quando descobri que eles têm outras empresas no grupo, desde especialistas em cargos de C-level até funções operacionais que são tão importantes quanto.

Embora pareça simples, saber fazer escolhas é uma ciência que reúne passado, presente e futuro. Um novo projeto requer atitudes renovadas, não só para mostrar os resultados diante das competências, mas pela capacidade de desafiar a cognição, o afeto e o comportamento. Tendemos a racionalizar tudo o que fazemos, e é por isso que, muitas vezes, mudamos o que dizemos ou buscamos argumentar até o limite para justificar a nossa postura. Isso não significa que temos que contratar uma pessoa e deixar de lado o processo de treinamento. Ambos, na minha opinião, têm de igual importância e qualificam o sucesso das pessoas nas organizações.

Mas esse é outro tempo, para uma próxima pauta. Eu verdadeiramente queria dividir a relevância da entrevista do Basaglia e dizer que, sim, podemos contratar um grande grupo para ter mais assertividade das próximas vezes.

E aí, Basa, tô contratado?



Marco Marcelino
Publisher



Onde alguns
veem um novo carro,
nós vemos
uma nova era.



Audi e-tron Sportback totalmente elétrico.
Descubra mais em [audi.com.br](https://www.audi.com.br)

Future is an attitude

Alguns dos itens, acessórios, opcionais e aplicativos contidos neste anúncio poderão não estar disponíveis no Brasil. Consulte a concessionária autorizada Audi de sua preferência para mais informações e disponibilidade dos mesmos.

Perceba o risco, proteja a vida.





**Ricardo
Amorim**
Economia

Economista mais influente do Brasil de acordo com a Forbes, maior influenciador brasileiro no LinkedIn e vencedor do Prêmio iBest de Economia e Negócios.



in

A Reforma Sindical mostra o caminho para uma boa Reforma Política

Instituições fortes constroem países fortes. No Brasil, grande parte das instituições foi sequestrada por grupos de interesse que se beneficiam delas, ao invés de representarem, quem deveriam. Como consertá-las? Simples: verificando se quem deveriam representar está disposto a pagar por elas. Se estiver, temos um sinal inequívoco de que a sua contribuição à sociedade é superior ao seu custo. Caso contrário, o sinal é claro que elas foram apropriadas e não cumprem o seu papel. Para isso acontecer, basta dar aos representados por elas o direito de escolher financiá-las ou não.

A Reforma Sindical de 2017, que fez parte da Reforma Trabalhista, deixa claro o caminho. Até 2016, os trabalhadores eram obrigados a contribuir para sindicatos. Anualmente, transferiam, dos seus bolsos, R\$3,5 bilhões para controle dos sindicalistas.

Em 2017, com a aprovação da Reforma Trabalhista, isso mudou. A contribuição aos sindicatos tornou-se opcional. Os trabalhadores ganharam o direito de contribuir apenas para os sindicatos que acreditam que, realmente, prestam um serviço que justifique a contribuição.

Desde então, o valor que os trabalhadores transferem aos sindicatos caiu para R\$65 milhões. Os trabalhadores passaram a ter R\$3,5 bilhões a mais, por ano, para gastar como bem entender.

Com a queda dos seus recursos, alguns sindicatos fecharam; outros se consolidaram. Ainda assim, de acordo com o Ministério do Trabalho, há neste momento, no Brasil, um total de 16.431 sindicatos, sendo 11.257 de trabalhadores e 5.174 de empregadores. Nos EUA, esse número é de aproximadamente 130. Será que trabalhadores e empregadores estão em melhores condições aqui do que lá?

O caminho para uma Reforma Política, em que nós brasileiros realmente nos sintamos representados pelos políticos que elegemos, é exatamente o mesmo. O Fundo Eleitoral e o Fundo Partidário precisam ser imediatamente extintos. A contribuição sindical obrigatória beneficiava sindicalistas, não os trabalhadores. Os fundos Eleitoral e Partidário beneficiam os políticos, não nós eleitores, que pagamos por eles.

Com a eliminação destes fundos, poucos políticos e partidos, só os que

realmente merecem ser financiados, receberiam recursos voluntários. A grande maioria desapareceria com o fim da boquinha. Os brasileiros teriam R\$6 bilhões a mais nos bolsos, para gastar como quiser em anos de eleições e R\$1 bilhão a mais nos anos sem eleições.

Acabar com contribuições obrigatórias para sindicalistas e políticos não significa ser contra eles ou que todos os sindicalistas e políticos sejam ruins. Gosto de futebol, mas não acho que todos os brasileiros deveriam pagar uma contribuição obrigatória aos clubes de futebol. Quem quiser que vá aos jogos, compre a camisa do seu time ou se torne sócio torcedor. A situação com relação a sindicatos, partidos e políticos é exatamente a mesma.

Aliás, o fato de que ainda há trabalhadores e empresários que contribuem para sindicatos mostra que há sindicatos que cumprem os seus papéis. Por outro lado, o fato de que as contribuições, depois de opcionais, tenham caído 98% deixa claro que os bons sindicatos são hoje a exceção. O mesmo vale para os partidos e os políticos. Temos de expurgar do sistema, com o fim dos fundos Eleitoral e Político, as ervas daninhas, para que os bons tenham condições de cumprir o seu papel.



capa

TÁ CONTRATADO!



in

Ricardo Basaglia

Entrevista

CEO da Michael Page no Brasil



CEO DA MICHAEL PAGE NO BRASIL, MAIOR REFERÊNCIA NO RECRUTAMENTO DE EXECUTIVOS, RICARDO BASAGLIA FAZ UMA ANÁLISE REVELADORA DO MERCADO DE TRABALHO NO PAÍS, FALA DE PERSPECTIVAS DAS PROFISSÕES NESTE ANO E DAS RELAÇÕES NAS EMPRESAS.

talvez ele nem perceba isso, mas Ricardo Basaglia é uma das pessoas mais importantes do país. Isso porque lidera um negócio que tem influência vital nos caminhos da carreira dos grandes executivos que fazem a diferença nas empresas brasileiras. A grande referência no recrutamento de altos executivos, com presença em mais de 30 países, a Michael Page, de onde Ricardo é CEO, determina quem vai ocupar as melhores posições das melhores companhias. E não é só isso.

Contando com 200 headhunters e entrevistando cerca de 6 mil executivos por mês, a sua empresa obtém um mapa de perfis profissionais, e uma perspectiva privilegiada, do mercado de trabalho brasileiro.

Embaixador de empresas como a Reserva e a Nespresso, Ricardo Basaglia compartilha nas próximas páginas um pouco dessa visão do topo, nos dando uma noção muito reveladora sobre os caminhos das profissões e dessa delicada interação entre empregado e empregador.

EMPRESÁRIO DIGITAL Para os nossos leitores que ainda não conhecem você, dê um resumo do que foi a sua carreira até atingir o topo da grande referência em recrutamento de executivos.

RICARDO BASAGLIA Um lado curioso é que, apesar de hoje eu ser bastante conhecido por falar de carreira e liderança, talvez eu seja um exemplo de alguém que não soube planejar a carreira. Para se ter uma ideia, sou formado em tecnologia. Até os meus vinte e poucos anos, tinha convicção de que seria um programador. Como era extremamente tímido, meu sonho era trabalhar dentro de um data center falando com o menor número de pessoas. Acabei me desenvolvendo nessa área, mas algo me dizia que esse não era o meu caminho, me faltava alguma coisa. Com isso, eu trabalhei, ainda dos 23 aos 26, na área de tecnologia, só que na área de vendas. Então ali eu comecei a me expor um pouco mais, me provocar um pouco mais. E aí, aos 26 anos, eu tive o convite para fazer parte do time da Michael Page, que na época ainda tinha pouco tempo no Brasil, em um modelo de recrutamento especializado, com engenheiros recrutando engenheiros, advogados recrutando advogados.



Por isso, há 15 anos, eu entrei aqui na Page para recrutar profissionais de tecnologia.

EMPRESÁRIO DIGITAL O que mais chamou a sua atenção na empresa?

RICARDO BASAGLIA Algo que me fascinou aqui dentro foi um modelo em que mais de 80% dos diretores começaram em posições de base. Ou seja, é uma empresa que efetivamente aposta no crescimento das pessoas. Tanto que, nestes últimos 15 anos, acabei me desenvolvendo até atingir a posição de liderança. E aí eu fui descobrir o que realmente me motivava. Cada entrevista de recrutamento é uma oportunidade de você ler uma minibiografia de alguém. Então, estimo que eu tenha falado com um pouco mais de 10 mil pessoas, entre entrevistas, cafés e reuniões. A habilidade que você desenvolve de aprender com os erros e acertos das pessoas é algo que me encanta.

EMPRESÁRIO DIGITAL A taxa de desemprego no Brasil está em um patamar absurdo de 12,6%. E a Michael Page opera em mais de 30 países. O que muda para vocês quando se trata de operar em um país que tem pleno emprego e em outro com tantos desempregados como o nosso?

RICARDO BASAGLIA É importante a gente analisar esses dados com maior profundidade, porque esse número é ainda mais assustador. Falamos hoje de aproximadamente 13 milhões de desempregados no Brasil, só que deveríamos adicionar mais 6 milhões de pessoas que decidiram parar de procurar emprego porque estão desanimadas com o mercado e deixam de entrar nessa conta. E tem mais: dá para adicionar um pouco mais de 30 milhões de pessoas que estão trabalhando abaixo da sua capacidade, gente que trabalha menos horas do que poderia ou em algo abaixo do que tem de formação ou experiência.



Bem-vindo ao anywhere office.

Conheça nossos planos especiais para empresas que buscam oferecer o uso dos escritórios flexíveis e coworking como um benefício extra aos seus colaboradores. Entre em contato e descubra mais.

Espaços de escritório, coworking e salas de reunião prontos para usar, além de escritório virtual e planos de trabalho flexível.
regus.com.br | 0800 707 3487

RegusTM Trabalhe
do seu jeito



**"Você tem
que proteger
o empregado"**

EMPRESÁRIO DIGITAL As mudanças na legislação trabalhista têm influência nesse quadro?

RICARDO BASAGLIA Eu não tenho a menor dúvida de que, quando falamos sobre legislação trabalhista, é algo importante, principalmente para pessoas de baixa qualificação que precisam de proteção. Só que eu costumo dizer, para sindicatos e governos, que não adianta proteger o emprego. Você tem que proteger o empregado. E o empregado você protege com educação, desenvolvimento... um desenvolvedor Java sênior que tem inglês fluente não está preocupado se tem uma legislação que a protege; pelo contrário, são as empresas que querem se proteger porque não conseguem contratar ou não conseguem reter. E aí podemos explorar a importância da formação técnica, que, infelizmente, acabou ficando de lado aqui no Brasil. Países como a Alemanha investem fortemente no ensino técnico, no quanto você pode acelerar a entrada desses profissionais no mercado de trabalho.

EMPRESÁRIO DIGITAL Você mencionou a lei trabalhista, que muito se falava sobre empresas e empregados poderem negociar livremente os seus acordos. Mas, na prática, em muitas áreas, eu tenho visto empregadores dizendo a suas equipes que precisam reduzir o salário em 50%, talvez por causa da pandemia. E, do outro lado, qual o poder de negociação desse profissional? É dizer sim ou ficar desempregado?

RICARDO BASAGLIA O mercado de trabalho é um organismo vivo que reflete as transformações da sociedade. Quando olhamos para o mercado de profissionais, é uma lei da oferta e da demanda. Em muitas profissões você tem um número pequeno de oportunidades, comparado com a quantidade de profissionais formados e com experiência. Então, quando a força vai muito para o lado só de quem pode oferecer o emprego, você tem um desbalanço. Na área de tecnologia acontece justamente o oposto: faltam profissionais e os salários não param de subir. Já na área de Direito, o último número a que eu tive acesso falava de 1 milhão e 300 mil advogados no Brasil. A maior parte deles, principalmente os recém-formados, tem uma dificuldade muito grande de atingir o seu sonho profissional.

EMPRESÁRIO DIGITAL Falando sobre o trabalho de vocês, no Brasil o recrutamento tem particularidades que não existem em outros países? Algo que só acontece aqui?

RICARDO BASAGLIA O recrutamento evoluiu muito nos últimos dez anos. Se ampliarmos para 15 ou 20 anos, era um mundo extremamente técnico. Basicamente você contratava a pessoa olhando as empresas pelas quais essa pessoa passou, a formação que essa pessoa tinha, e era suficiente para a avaliação. À medida que vamos conhecendo mais sobre performance, o que faz uma pessoa ter sucesso na empresa, o recrutamento começa a se tornar mais sofisticado. Com isso, passamos de uma entrevista que antes era puramente técnica para uma

A man with short, dark hair and a light blue button-down shirt stands with his arms crossed in an office environment. He is looking directly at the camera with a slight smile. In the background, there are office desks, computers, and a large blue sign hanging from the ceiling that reads "WE MAKE A DIFFERENCE". Another sign in the background says "WE WORK AS A TEAM".

**WE MAKE A
DIFFERENCE**

**" O mercado de trabalho é
um organismo vivo que
reflete as transformações
da sociedade"**



Conheça todas
as vantagens
e benefícios
da iR 1643iF

IMAGERUNNER 1643

**Garanta mais agilidade
de impressão, software de ponta
e serviço inteligente.**

A impressora Canon iR 1643iF tem ganhado mercado atendendo as necessidades de empresas que possuem pouco espaço, mas que precisam de uma solução completa e com um preço atrativo.

Entre os benefícios Canon iR 1643iF destacamos a agilidade, o sistema workflow, a alta memória, o scanner colorido com leitura do documento frente e verso de forma simultânea, entre outras funções extremamente intuitivas em sua tela touch screen.



Canon

entrevista de competências, que envolve propósito, alinhamento de valores... Tão importante quanto você avaliar a capacidade que a pessoa tem para fazer algo é a motivação desse indivíduo. O quanto a oferta está alinhada com o que ele quer. E isso, para mim, é um dos maiores fatores de sucesso.

EMPRESÁRIO DIGITAL Como você identifica essa motivação?

RICARDO BASAGLIA A motivação vem por meio de dois elementos apenas, porque ninguém motiva ninguém a nada, no máximo você desperta o que alguém tem dentro de si. A motivação vem por necessidade ou por paixão. O problema é que a necessidade uma hora vai embora e a paixão tende a crescer. E esses elementos são fundamentais para olharmos a história do recrutamento, que não é só um desafio no mercado de trabalho; no mundo dos esportes, isso também fica muito claro. Tom Brady, maior campeão da liga de futebol americano, pouca gente sabe, mas no *draft*, que é a peneira para entrar no profissional, ficou em número 199. Por muito pouco, o maior campeão da história não teria passado. Então será que estamos olhando para o que mais importa?

EMPRESÁRIO DIGITAL Isso é diferente dependendo da cultura do país?

RICARDO BASAGLIA Quando olhamos para o Brasil, um país latino, no qual as relações importam muito, notamos que a questão de você efetivamente ter alguém com quem goste de trabalhar, com quem tem uma dinâmica de comunicação importante, tem uma influência maior do que em outros países. No Japão, por muito tempo, empresas tradicionais analisaram a personalidade do profissional pelo tipo sanguíneo. Na Índia, até hoje, você tem

muita influência de recrutamento em setores tradicionais pela casta. Ao trabalhar com recrutamento, é fundamental que você entenda a questão cultural do país e depois a da empresa, para buscar alguém que possa entrar sendo quem ele é na sua essência.

EMPRESÁRIO DIGITAL Quais as principais perspectivas para o mercado de trabalho em 2022?

RICARDO BASAGLIA Algumas áreas continuam extremamente demandadas, como tecnologia, serviços digitais de maneira geral e áreas que refletem o PIB do Brasil, como agronegócio e o setor de saúde. Hoje, todas as posições que tenham um impacto na transformação do negócio das empresas são áreas que estarão extremamente demandadas. E também áreas com um impacto direto em como a empresa pode ser mais eficiente, não necessariamente só pela redução de custos. Essa é inclusive a dica que eu deixo para todos os profissionais: pergunte quais são os gargalos da sua empresa. Quais as suas prioridades? Os principais projetos? O quanto o seu dia a dia está ajudando a mexer o ponteiro desses pilares? Quanto mais distante você estiver, menos você estará no radar da alta liderança e, conseqüentemente, talvez não esteja no radar para promoções, aumentos, oportunidades e projetos.

EMPRESÁRIO DIGITAL Qual a importância da diversidade na empresa?

RICARDO BASAGLIA Esse tema evoluiu bastante, mas eu ainda acredito que é um tema incompleto quando se trata de performance. A maior parte das empresas, quando fala de diversidade, aborda dois elementos que eu acho extremamente importantes. O primeiro: quanto maior a diversidade de ideias, de pessoas que viveram situações diferentes, maior a

Construir experiências únicas é a missão de quem trabalha com sonhos.



A história da Agaxtur viagens é também o início da história do turismo no Brasil. E hoje, ao longo de **mais de 67 anos de tradição**, a Agaxtur preserva sua história com excelência e oferece, com modernidade e qualidade inigualável, o prazer de viajar aos seus passageiros. Consulte-nos, aponte seu celular para o QR Code abaixo e escolha como quer ser atendido!



AGAXTUR
VIAGENS

www.agaxturviagens.com.br



capacidade de chegar a soluções mais criativas. O segundo pilar é que a sociedade cobra, cada vez mais, que a empresa tenha, em seu quadro de funcionários, uma representação da sociedade. Além disso, toda empresa em que falta diversidade acaba caindo em estereótipos: então, nessa empresa, para você crescer, precisa se vestir de tal forma, ser formado em tal faculdade ou falar de tal maneira. E o que acontece? As pessoas começam a investir tempo para se adaptar ao estereótipo, quando esse tempo deveria ser investido em "vai se desenvolver", "vai entregar resultado".

EMPRESÁRIO DIGITAL Hoje, com as incertezas da pandemia, se continuará por muito tempo, se as empresas ficarão em modelo híbrido, se em home office, se presencial... como você vê os pontos positivos e negativos de cada modelo?

RICARDO BASAGLIA Quando olhamos os escritórios nas décadas de 1960, 1970, qual era o formato? Praticamente todos os funcionários trabalhavam dentro de uma sala ou em um biombo. Era fechado ali, você trabalhava isolado. A administração moderna nos mostrou que, quebrando as salas e tirando os biombos, no open space, somos muito mais produtivos porque troca muito mais. E se não tomarmos cuidado para fazer essa análise, não perceberemos que, quando veio a pandemia, o que aconteceu é que voltamos a trabalhar isolados. O Steve Jobs, na época da Apple, queria uma sede gigantesca, com milhares de funcionários trabalhando lá, mas que só tivesse um local de banheiro.

Por que ele queria aquilo? Porque as pessoas teriam que andar pela empresa, se esbarrar e trocar mais. Eu não acredito que existem empresas ou áreas que são mais produtivas no presencial ou no virtual. O que eu acredito é que, como seres humanos, temos algumas atividades em que somos mais produtivos no presencial e outras em que somos no virtual. Então, em tudo que envolve colaboração, treinamento, feedback, criação, podemos produzir mais presencialmente. Mas existem atividades que exigem concentração, longas horas de trabalho na mesma atividade. E aí a tendência é que a pessoa seja mais produtiva em casa. Particularmente eu acredito que a gestão se torna mais complexa, porque o líder, mais do que dizer o que cada um deveria fazer, começa a ter agora uma reflexão de como organizar o trabalho das pessoas, em que momentos fará sentido que elas estejam juntas presencialmente.

EMPRESÁRIO DIGITAL Como é o desafio de um líder que precisa equilibrar a empatia com esse profissional que tem todos esses desafios de home office, com filho em casa, quebra de rotina, com a cobrança de performance?

RICARDO BASAGLIA Tem algo que me marcou: durante a pandemia, eu tive a oportunidade de ter um café virtual com a Michelle Obama, um encontro com CEOs, e aí ela falou assim: os líderes têm que entender que, quando o funcionário está com algum problema, ele não espera que o líder resolva, ele só espera que você lembre que ele é um ser humano e ele tem problemas.



E isso traz uma reflexão fundamental de como podemos lidar de uma melhor forma, de um lado mais humano... É claro que as empresas estão pressionadas, o resultado precisa ser entregue. Só que não adianta focarmos no resultado; temos que focar no que dá resultado. E isso não é apenas um jogo de palavras, é efetivamente lembrar que cada ser humano é único na sua essência, e podemos extrair o melhor de cada um.

EMPRESÁRIO DIGITAL Você falou de empatia. Quando os executivos estão logo abaixo dos gestores, que habilidades comportamentais precisaram ser desenvolvidas agora neste contexto de pandemia?

RICARDO BASAGLIA Isso é algo que eu abordei em um capítulo do meu livro, que são os quatro As que um executivo precisa para ter sucesso: autoconhecimento,

atitude, adaptabilidade e saber lidar com a ambiguidade. Primeiro é o autoconhecimento. Se você não se conhece, você não sabe onde você pode entregar mais, onde precisa de ajuda, mas principalmente o que te motiva, o que você quer, o que faz você ter energia para acordar todos os dias. O segundo é atitude: não dá mais para ter alguém que espera as coisas chegarem até ele. É preciso ter alguém que vai atrás, que quer resolver, que tem essa fome. Depois a adaptabilidade: o que acontece em um mundo que muda tão rápido é que somos contratados nas empresas para uma foto: uma determinada entrega, aquelas responsabilidades... Mas, às vezes, esquecemos que essa foto muda muito rápido. E não saber lidar com a ambiguidade talvez seja o principal fator pelo qual as pessoas deixam de crescer na empresa. Quando você começa a sua carreira, está na base da pirâmide, não tem muita ambiguidade.



Conheça a Fera

Jeti Tauro H3300 UHS LED

A impressora jato de tinta
mais rápida do mercado!

Robusta. Rápida. Imparável.



Veloz



Flexível



Automatizada



Premiada



Camada fina
de tinta



GREENGUARD
Gold

Ideal para impressão de
papelão ondulado.

Apresenta a renomada
qualidade de imagem da
Agfa e baixo consumo
de tinta.

Equipamento híbrido e com
automação avançada para produção
de Sign&Display 24 horas por dia,
7 dias por semana.

Conta com o software de fluxo
de trabalho Asanti da Agfa,
que controla e automatiza todo
o processo de impressão.

#CountOnUs

AGFA





**"Quando você começa a
sua carreira, está na
base da pirâmide, não
tem muita ambiguidade"**



**VEJA COMO OS MODOS DE
IMPRESSÃO EM TINTA BRANCA
PODEM DIVERSIFICAR SEU PORTFÓLIO E
CONQUISTAR OPORTUNIDADES
COM ALTAS MARGENS DE LUCRO.**



Existe um processo muito claro que você tem que seguir e nem é esperado que seja muito criativo: faz o que está ali desenhado. À medida que você cresce, cada vez menos tem respostas do tipo certo ou errado. O questionamento passa a ser: mas deveríamos entregar mais faturamento ou mais lucratividade? Tem que entregar os dois. Eu tenho que mandar essa pessoa embora ou darei mais uma chance? Depende de cada situação, e essas pessoas muitas vezes ficam esperando dos seus líderes respostas para as quais não existe essa clareza.

EMPRESÁRIO DIGITAL Antigamente, o departamento de RH tinha uma função de suporte, e hoje tem uma função estratégica, muito relacionada com tecnologia. Como você analisa essa mudança?

RICARDO BASAGLIA Quando falamos sobre o futuro da área de RH, uma comparação que eu gosto de fazer é com a área de TI. Se pensarmos, há 15 anos, existia lá o CPD, o atual data center, onde toda a tecnologia ficava a cargo somente desse departamento. Hoje a área de tecnologia permeia todos os setores. Não tem mais um setor que não tenha ali discussões de tecnologia, qual sistema utilizar, como vai utilizar. É a área na qual você define os padrões, a estratégia, para onde caminha a tecnologia. O mesmo eu vejo para a área de RH. Antigamente era só a área que contratava, que demitia, eventualmente até a que dava feedback porque havia a moça de RH que tinha mais jeito com as pessoas. Hoje não tem mais espaço para isso. Todo líder tem um papel muito claro, não importa

qual seja a área, de envolvimento com contratação, demissão, avaliação de performance, desenvolvimento, muitas vezes treinamento também, e o RH fica com uma função muito mais estratégica. Vai pensar: qual é a cultura? Qual é o guia que damos para esses líderes? Como que desenvolvemos essa liderança? Como que cuidamos da agenda de transformação? Como que faz o onboarding, que é a integração dos novos profissionais?

EMPRESÁRIO DIGITAL Como você vê a Michael Page no Brasil no curto e médio prazo?

RICARDO BASAGLIA A Michael Page tem pouco mais de 20 anos aqui no Brasil, e quando chegou praticamente não existia esse mercado de recrutamento. Então, quando vimos aquele *green field*, foi uma oportunidade para conquistar o espaço. Por isso temos a liderança não só no Brasil, mas na América Latina, onde temos uma oferta de serviços que vai desde o recrutamento, que começa com analista, até um CEO, um diretor e uma posição de conselho... Temos muita informação para entender a história de cada candidato, o que cada um tem de experiência, de competência, e, principalmente, o que essas pessoas estão buscando, para que esses dados também tenham uma função estratégica com os nossos clientes. Vejo a Michael Page nesse futuro próximo com essa postura muito mais consultiva, de entender o problema dos nossos clientes, o que eles precisam entregar e, a partir daí, desenhar as competências, as experiências, até chegar ao melhor profissional.



Eu brinco com os clientes que não temos uma fábrica de candidatos, mas sim o mapeamento mais completo que existe no mercado, para pinçar a pessoa mais adequada para cada desafio.

As quatro principais marcas do PageGroup são:

Page Executive

É a divisão responsável pela busca, seleção e gestão de talentos seniores. O foco é atrair e reter cargos de liderança e diretores de médio e alto escalão.

Michael Page

Foi a primeira marca do grupo e é composta por 25 áreas distintas, como finanças, marketing e setor imobiliário, entre outras. Com prestação de serviço especializada em cada uma delas, oferece recrutamento de profissionais no nível gerencial qualificado, com contratações permanentes.

Page Personnel

Especializada no recrutamento de funcionários técnicos e administrativos de nível de gestão júnior,

independentemente do tipo de contratação que a empresa necessite, temporária ou fixa.

Page Outsourcing

Uma solução de terceirização de recrutamento que permite que os clientes se concentrem no negócio principal, enquanto a Pagegroup recruta profissionais de todos os níveis do mercado. Oferece recrutamento flexível para contratação de grande quantidade de profissionais ou para especialistas em projetos específicos.

Page Interim

Totalmente focada em projetos temporários, essa unidade de negócios se dedica ao recrutamento de terceirizados e temporários. O Interim Management é uma opção flexível para que as empresas tenham os melhores talentos temporários à sua disposição. Uma alternativa eficaz para a gestão e administração através de terceirização de cargos ou contratos temporários.



João Bogado

Marketing

Fundador do Futuro do
Marketing, Consultor e
Venture Capitalist



in

O vendedor não bate na porta

Os tempos mudaram e você também precisa mudar para não morrer na praia. O vendedor não é mais aquele que vai porta a porta com a sua voz aguda. A atenção de todos está no celular e o maior lucro para o seu negócio também.

"O futuro do mundo está na internet"

Discordo. O presente do mundo está na internet, existir é estar online. Se o seu negócio não está online, ele não existe. Podemos passar meia hora aqui falando de como "no meu tempo, nós conversávamos de verdade" ou eu posso ensinar você a CRESCER o SEU NEGÓCIO e LUCRAR (muito) com isso.

Todo negócio sobrevive da venda (seja ele B2B, B2C ou B2SeiláQuem).

Em tempo: B2(Business to) é uma abreviação para o modelo de negócio ou seja, "negócio para outros negócios(B2B) ou negócio para o consumidor final(B2C)", joga no Google.

E o que é a venda? Entregar o produto certo para o Lead (potencial cliente) certo. Antes, havia o porta-a-porta, o cold call e a própria publicidade com seus outdoors, panfletos e comerciais de TV. Temos aí um componente muito interessante que é o mesmo para todos esses métodos: a fé.

Não existe nenhuma medição no "mundo real" que se compare às medições online. De tal forma que você "tem quase certeza" das informações que recebe de pesquisas e feedback, mas nunca é 100% de certeza. O Facebook dá para você exatamente quantos reais e centavos estão voltando para cada real investido, quem são as pessoas que estão vendo um anúncio e como cada variação afeta o resultado. Qualquer instituto de pesquisa e análise que você contrata na publicidade offline, não só é 100 vezes menos eficaz como MUITO CARO.

Na internet não, com R\$ 15 você começa, sabe quanto dinheiro volta a cada real e lucra mais do que no offline. Sabe por quê? Porque você consegue otimizar. Ou seja, usar os dados que você recebeu para melhorar os seus anúncios, coisa que é impossível em meios offline. Nesse novo contexto, seja no Facebook, Instagram ou WhatsApp, a conversa de vendedor continua, só que na forma de textos que podem ser via mensagem, anúncio, e-mail ou até virar um vídeo.

E a arte e ciência de entender como escrever esses textos, se chama copywriting, área de atuação desse escritor que vos escreve. O objetivo deste texto é fazer você começar a escrever copy (textos que vendem) com a menor dor de cabeça possível. Eu sei, são muitos termos novos e um mundo que você não entende, mas eu vou tornar o mais prático possível para você começar com o que tem hoje.

Desafio: crie um texto sobre uma oportunidade (seja um desconto, um novo produto ou combo de serviços que você faz) em forma de carta bem pessoal

e amigável. Depois mande para todos os seus clientes. Por que eu estou desafiando você a fazer isso? Bom, primeiro, porque os clientes que você já tem hoje são a sua melhor audiência. Eles já confiam em você, já conhecem você e já pagaram você. Segundo, porque você pode ser mais direto e o seu texto não precisa ser tão pensado quanto seria uma mensagem para alguém que nunca viu você na vida. E aí você me pergunta: e se eu não tiver o que oferecer para os meus clientes existentes? Ao que eu respondo: arranje algo.

Não existe "caixa eletrônico" mais poderoso em um negócio, do que os seus clientes já existentes. Mas vamos ao desafio. Regras básicas:

- Seja sempre pessoal como quem escreve uma carta a um amigo.
- Comece falando do leitor e explicando para só depois falar de você e do produto.
- Não use nada complexo ou difícil e se usar, explique.
- Estude bons textos e aprenda com eles (exemplo: este texto).

Dica bônus: dê para algumas pessoas aleatórias (de dentro e fora do negócio) para que elas opinem e você possa melhorar o seu texto antes de enviar. Agora é hora de colocar a mão na massa e fazer o desafio, você não tem noção do impacto que isso pode ter no seu negócio.

E lembre-se: a partir de hoje, essa coluna é o seu informativo de vendas e textos persuasivos. Sinta-se livre para me mandar um e-mail ou mensagem, com os resultados desse desafio, nos meus contatos. Boas vendas!



Raul Nogueira

Publicidade

Publisher do Grandes
Nomes da
Propaganda



in

Mercado Livre transforma manifesto de pessoas trans em coreografia

Em uma época que dancinhas viralizam com muita facilidade na internet, já imaginou se uma coreografia pudesse levar uma mensagem importante para milhares de pessoas? Esta é a provocação feita pelo Mercado Livre em sua campanha chamada de 'Passos para Visibilidade', que teve como objetivo ampliar a visibilidade e importância do Dia Nacional da Visibilidade Trans, celebrado em 29 de janeiro.

Desenvolvida para abordar cada vez mais o assunto de forma consciente e chamar atenção para as histórias e direitos das pessoas trans, a campanha transformou reivindicações da comunidade trans em passos de dança.



Criada em parceria com a GUT São Paulo, agência global e independente que cuida do posicionamento institucional da marca, 'Passos para Visibilidade' foi inspirada em manifesto coletivo, assinado por Luh Maza, primeira roteirista trans e negra do país, com reivindicações colhidas junto à comunidade trans do Mercado Livre, em conversas com o grupo de afinidade e seus colaboradores e colaboradoras trans. Do manifesto, foram escolhidas palavras-símbolos para representar a luta trans e celebrar esta comunidade: liberdade, cidadania, união, coragem e igualdade.

"Estamos falando de visibilidade e o que sinto é que a intenção do Mercado Livre foi justamente emprestar o seu poder de visibilidade para a discussão da pauta trans. Foi quando aceitei a proposta de desenvolver essa campanha que tem o olhar trans no DNA desde o início, a partir de depoimentos de colaboradores trans do próprio Mercado Livre", enfatiza Luh Maza, que também ressalta a importância da representatividade da campanha em toda a produção. "Meu maior orgulho foi ter feito o filme com uma equipe transcetrada, ou seja, formada por maioria de pessoas trans. Não só porque festejamos nossas conquistas que pavimentaram este encontro, mas também porque mandamos um recado importante ao mercado audiovisual, mostrando que existimos e estamos capacitados para diferentes funções criativas", completa a roteirista.

Além de impulsionar conversas sobre o tema, a campanha também celebrou a arte e cultura da comunidade trans por meio do voguing, estilo de dança que nasceu dentro dos ballrooms, entre os anos 60 e 80, criado por pessoas trans negras,

latinas e periféricas dos Estados Unidos. Para isso, a bailarina Zaila Barbosa, mulher trans e integrante dos coletivos auto-organizados de apoio a pessoas LGBTQIA+ House of Zion e Casa de Candaces, coreografou a performance do filme, buscando inspiração na importância do movimento de expressão de identidade de gênero por meio da arte corporal.

"Pensando onde estão nossas corpos e como eu poderia me manifestar com esse convite, pego minha bagagem e compartilho com o todo para que seja um momento no qual eu olhe e veja, na prática, a visibilidade que essa data traz de fato acontecendo. O resultado é uma consequência de todo um movimento feito em coletivo: vejo cada história ali gritando nossos direitos, acredito que avançamos a partir dessa oportunidade de se movimentar dentro desse filme. Sendo assim um resultado lindo e sensível, sendo um privilégio para quem o assistir", conta a bailarina.

Além do vídeo, para amplificar ainda mais a discussão em torno da data e da cultura, a campanha contou com um desafio no TikTok. Com a hashtag #PassosParaVisibilidade, os usuários puderam reproduzir os passos da dança voguing e compartilhar para mais pessoas. Além disso, a convite do Mercado Livre, os influenciadores Urias, Pepita, Dante Olivier, Bruno de Almeida, Beta Fala e a coreógrafa Zaila Barbosa

também participaram da campanha, compartilhando seus passos nas redes sociais e, conseqüentemente, dando voz à discussão e representatividade da data.

"A dança é uma forma democrática e que nos ajuda a levar essa mensagem a um número ainda maior de pessoas, ampliando o conhecimento sobre a luta e conquistas das pessoas trans. Buscamos liderar o progresso na sociedade e, para nós, progresso não é só uma palavra. Progresso é empoderar pessoas", destaca Thais Nicolau, diretora de Branding do Mercado Livre para América Latina. "Esta é, sem dúvida, uma oportunidade para mostrar o quanto estamos comprometidos com diversidade ao entender que cada letra da sigla LGBTQIA+ tem sua complexidade e importância. Esse é só mais um passo de muitos que precisamos e vamos dar", completa.

Alinhado ao trabalho de responsabilidade social conduzido pela plataforma na América Latina, os usuários do Mercado Pago vão poder contribuir com doações para instituições que trabalham junto à população LGBTQIA+ por meio do Botão Doar. As beneficiárias são Casa Neon Cunha, de São Bernardo do Campo (SP), Casa Chama, de São Paulo (SP), e Casa Miga, de Manaus (AM). A campanha de doações vai até o dia 15 de fevereiro.

"Não basta sermos contra o preconceito e seus impactos, temos que nos mobilizar para mudar essa realidade. O impacto dessas doações chegou a muita gente e de fato mudam trajetórias de vida positivamente. Qualquer movimento nesse sentido importa, porque juntando as forças e a solidariedade de vários tivemos um resultado potente para

manter iniciativas como a nossa funcionando", afirma Symmy Larrat, coordenadora de projetos da Casa Neon Cunha.

Além disso, as instituições fazem parte do Programa Mercado Livre Solidário, iniciativa que oferece acesso a ferramentas e conteúdos sobre inclusão e mobilização digital para mais de 2.800 instituições na América Latina. Por meio dessa plataforma, o Mercado Livre coloca as soluções digitais de Mercado Pago à serviço de causas relevantes para a América Latina, fortalecendo a cultura de doação e as organizações sociais, essenciais para o desenvolvimento da região.

Movimento e orgulho LGBTQIA+

A comunidade LGBTQIA+ é um dos focos principais da atuação da área de Diversidade & Inclusão do Mercado Livre na América Latina que, há alguns anos, promove ações para reforçar a importância do movimento e orgulho LGBTQIA+. Além de patrocinar a Parada do Orgulho LGBT de São Paulo, desde 2017, a empresa trabalha diversas campanhas de engajamento interno e externo, como a Parada no Feed, ação digital que recriou digitalmente a parada de 2020, e a campanha Beijos Icônicos do ano passado, quando recriou beijos icônicos da história do mundo e do cinema protagonizados por casais diversos – ambas idealizadas juntamente com a GUT São Paulo.

Zünd G3



ROBUSTEZ E CONFIABILIDADE



Solução para produção de
embalagens e **displays** em **papelão**,
cartões e materiais **corrugados**.

BG
soluções tecnológicas

+55 51 3013 7272 www.bginfo.com.br



Luiz Candreva

Futurismo e
Inovação

Head de inovação da
Ayoo, colunista da
CBN, diretor de
criação do
Disruptive.MBA,
palestrante e
kitesurfista



in

Networking é um jogo de longo prazo

De acordo com a premissa: networking é um jogo de longo prazo. Vejo a torto e a direito, gente jogando fora relacionamentos por ganhos momentâneos e imediatos ou até por mero descuido no tratar dessas relações.

Eu tenho a convicção de que, no longo prazo, bons relacionamentos e uma boa rede valem mais do que qualquer negócio ou dinheiro.

Afinal, dinheiro é commodities – mesmo que não acessível em abundância a todos – todos podem ter. Já aquela porta aberta ou aquele acesso a alguém, são únicos e, assim, raros que são em essência, devem ser, não apenas preservados, mas, ao meu ver, priorizados.

Acrescente mais à rede do que o que subtrai. Essas são 3 “regras” que eu sigo sem piscar quando se trata de networking.

1. Ajude antes de precisar de ajuda.
2. Se alguém conectar você com alguém, conecte alguém de valor a essa pessoa.
3. Não busque retorno em um negócio, mas na construção de um relacionamento. Nenhum dinheiro vale mais do que uma boa conexão, que traz várias outras e várias outras fontes de dinheiro.

O que mais você acha que vale estar em uma lista de “regras/dicas de networking”?



Kornit
Atlas MAX

NOVA TECNOLOGIA DE IMPRESSÃO DA KORNIT

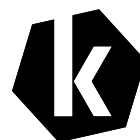


Kornit Atlas MAX

O novo padrão para
produção de impressão
direta para roupas sob
demanda e em alto volume.



www.kornit.com



Kornit
Digital
bonding
matters



Heli Diogo

Blockchain,
Web3 e NFT

Venture Capitalist



Metaverso

A maioria das pessoas acredita que o Metaverso é um mundo virtual, tipo os games Minecraft ou Roblox, o filme Ready Player One, ou ainda a demo que o Zuckerberg mostrou em sua última apresentação.

Outras pessoas acham que não é um lugar e sim um "tempo", um "período/momento no tempo". Em AI existe uma ideia de singularidade, ou seja, o momento em que um AI se torna mais inteligente que os humanos.

Inteligencia artificial > inteligência humana, considerando as mentes brilhantes.

Mas você já parou para pensar em uma terceira hipótese? A de que o Metaverso, na verdade, é um momento no tempo em que a nossa "vida digital" é mais importante do que a nossa "vida real"? Isso não é uma mudança do dia para a noite e nem foi inventada por ninguém. É uma mudança gradual que está acontecendo há décadas.

Toda parte importante da sua vida está se digitalizando:

- **Trabalho:** as fábricas para computadores, os escritórios para Zooms e Teams, entre outros.



SUBLIMANDO
SONHOS MAIS
COLORIDOS.

Papel transfer para sublimação



www.bnsublimacao.com.br


BN Sublimação

- **Amigos:** vizinhos para seguidores, e onde você encontra pessoas que pensam como você hoje em dia? No Instagram, Facebook, Twitter e LinkedIn, além de milhares de outras redes sociais e aplicativos.

- **Esportes:** hoje em dia, há mais crianças que jogam Fortnite do que basquete e futebol juntos.

- **Identidade:** os filtros do Instagram, o Snapchat e outros aplicativos, são a nova maquiagem, os stories são o novo diário.

O que hoje importa mais para você: sair bem/bonito no Instagram ou na vida real?

Tudo, absolutamente tudo está virando digital. Seu emprego, seus amigos e até a sua própria identidade. E agora, com a criptomoeda, até o seu dinheiro está se tornando digital.

Bored Apes são o novo Van Gogh, assim como Skins do Fortnite, o novo Skinny Jeans. Em pouco tempo as bigtechs desenvolverão óculos de realidade virtual para usarmos o dia todo.

Vamos passar de 50% do tempo dando atenção para a nossa vida digital, para 90%. É nesse momento que entramos no Metaverso, quando o tempo em que nossas vidas virtuais se tornarem mais importantes do que as nossas vidas reais. Se acelerarmos 10 ou 20 anos, provavelmente vamos viver no Metaverso.

Digital > Real

Há anos, a nossa atenção costumava ser 99% focada em nossa vida real.



A TV trouxe isso para 85%, os computadores para 70% e os smartphones para 50%. Nossa atenção foi sugada do mundo real para o mundo digital.

Se 50% da nossa atenção, hoje, é tomada por uma tela, então 50% da nossa energia vai para a nossa vida digital.

GRANDES NOMES DA PROPAGANDA 100% ONLINE

DIRETORES DE MARKETING, CRIATIVOS E PERSONALIDADES DA PROPAGANDA
ESTÃO AQUI. NOS ACOMPANHE EM NOSSOS CANAIS E FIQUE POR DENTRO
DOS ACONTECIMENTOS QUE MOVIMENTAM O MERCADO PUBLICITÁRIO.

 grandesnombresdapropaganda.com.br

 [grandesnombresdapropaganda](https://www.youtube.com/grandesnombresdapropaganda)

 [/portalgnp](https://www.facebook.com/portalgnp)

 [@ProgramaGNP](https://twitter.com/ProgramaGNP)



GNP agora na allTV

youtube.com/alltvtube

Programas inéditos:
Segundas, Quartas e Sextas às 9h

P&D Comunicação

Apoio:



adstream

CREDIBILIDADE, SOLIDEZ E INOVAÇÃO

Somos o maior time de especialistas
em comunicação visual.



**Gostamos de desafios e abraçamos desde
projetos mais simples até os mais ousados.**

Com as melhores tecnologias aliada a experiência de nosso time, somos referência de mercado de comunicação visual e atendemos todos os setores da economia, com diversas soluções inovadoras, competitividade nos preços e respeito aos combinados. **Tudo isso para impressionar e destacar a sua marca.**



Projetos Especiais



PDV & Merchandising



Decoração de Frotas



#artfixcomvoce

ARTFIX®

Comunicação Visual

www.artfix.com.br

(11) 5098.3434

contato@artfix.com.br