

I SEMANA DE
GESTÃO E NEGÓCIOS
DA FAM ONLINE

Repensar os Caminhos e as Oportunidades
de um Mundo em Reconexão

ANAIS DO ENCONTRO DE GESTÃO E NEGÓCIOS

I ENCONTRO VIRTUAL DE GESTÃO E NEGÓCIOS 2020

CENTRO UNIVERSITÁRIO DAS AMÉRICAS – FAM
CURSOS DAS ÁREAS DE GESTÃO E NEGÓCIOS

I ENCONTRO VIRTUAL DE GESTÃO E NEGÓCIOS DA FAM





CENTRO UNIVERSITÁRIO DAS AMÉRICAS – FAM
CURSOS DAS ÁREAS DE GESTÃO E NEGÓCIOS

I ENCONTRO VIRTUAL DE GESTÃO E NEGÓCIOS DA FAM

TEMA
GESTÃO E NEGÓCIOS

Data do evento: 5 a 8 outubro de 2020

REITORA
Dra. Leila Mejdalani Pereira

PRÓ-REITOR
Prof. Dr. Luís Antônio Baffile Leoni

COORDENADOR GERAL DOS CURSOS PRESENCIAIS
Prof. Dr. André Rinaldi Fukushima

COORDENADOR GERAL DOS CURSOS A DISTÂNCIA
Prof. Dr. Osório Moreira Couto Junior

PRESIDENTE DO EVENTO
Prof. Dr. André Rinaldi Fukushima

COMISSÃO CIENTÍFICA DO EVENTO
Prof.^a MSc. Patricia Bernardo
Prof. Dr. Vicente William da Silva Darde
Prof.^a MSc. Ingrid P. Castanho Bizan
Prof.^a Dr.^a Christiane Reis Fonseca
Prof.^a MSc. Lourdes Souza Utrilla da Silva

COMISSÃO ORGANIZADORA
Prof.^a MSc. Patricia Bernardo
Prof. Dr. Vicente William da Silva Darde
Prof.^a MSc. Ingrid P. Castanho Bizan
Prof.^a Dr.^a Christiane Reis Fonseca
Prof.^a MSc. Lourdes Souza Utrilla da Silva

EDITOR CHEFE
Prof. Dr. André Rinaldi Fukushima

EDIÇÃO DOS ANAIS
Prof.^a MSc. Patricia Bernardo
Prof. Dr. Vicente William da Silva Darde
Prof. MSc. Nicolino Foschini Neto

DIVULGAÇÃO
Agência Panda

LOCAL DO EVENTO E REALIZAÇÃO
Cursos da Escola de Gestão e Negócios
Centro Universitário da Américas – FAM.
Rua Augusta, 1508. Consolação, São Paulo/SP. Cep: 01304-001

***OBSERVAÇÃO – TODOS OS CONTEÚDOS DOS TRABALHOS
DESENVOLVIDOS E APRESENTADOS SÃO DE RESPONSABILIDADE DOS
AUTORES.***

***EXCETO ONDE INDICADO DE OUTRA FORMA, TODOS OS CONTEÚDOS SÃO
LICENCIADOS SOB UMA LICENÇA:
CREATIVE COMMONS - ATRIBUIÇÃO-NÃO COMERCIAL 4.0 INTERNACIONAL.***



Sumário

EDITORIAL	6
Carreira 4.0, como gerenciar a sua.....	7
Lições da pandemia: a importância da experiência do cliente.....	8
Antifragilidade: a reinvenção do comportamento no contexto organizacional.....	9
Consultoria em PME's.....	11
Negócios, meio ambiente e sociedade: desafios para o século XXI.....	12
Importação de mercadorias: como funciona e o que é preciso saber antes de começar .	13
Indústria 4.0: o que ainda não te contaram.....	14
A violência contra a mulher no mercado de trabalho: discriminação, mansplaining, mansplaining, bropropriating, gaslighting.....	15
Mindset ágil: nunca precisamos tanto dele!.....	16
Como vamos enfrentar as dificuldades logísticas para transportar 8 bilhões de doses de vacina?.....	17
LinkedIn como ferramenta para crescimento profissional.....	18
Educação corporativa: por que e para quê?.....	19
Protagonismo na carreira: o que se espera do profissional do futuro?.....	20
Dez passos para exportar.....	21
Inteligência para o futuro: o “Mundo novo” para a Formação Profissional.....	22
Carga Tributária no Brasil.....	23
Cenários em um Mundo Pós-Pandemia: implicações para a gestão e carreira.....	24
O que o mercado imobiliário espera do novo profissional?.....	25

EDITORIAL

Caro(a) Leitor(a),

O Centro Universitários das Américas – FAM, desde a sua fundação em 1999, tem como pilares a qualidade no ensino, a inovação e a estrutura de ponta. A missão da instituição é formar pessoas para transformar a sociedade, e por isso investe continuamente em novos projetos nos cursos de graduação e pós-graduação nas modalidades presencial e EAD. Na FAM, instituição com nota máxima no MEC, os cursos EAD da área de Gestão & Negócios vêm se consolidando como referência em qualidade na formação dos alunos. Com o objetivo de ampliar a formação dos estudantes, a FAM realizou a 1ª Semana de Gestão e Negócios para os cursos EAD, de 5 a 8 de outubro, com transmissão ao vivo on-line. O tema central do evento foi “Repensar os caminhos e as oportunidades de um mundo em reconexão”, abordando os desafios do mercado de trabalho no contexto da pandemia. Foram 18 palestras de profissionais referência nas suas áreas para que pudéssemos contribuir com a formação de nossos estudantes. Neste caderno de resumos expandidos, você poderá conhecer um pouco sobre as palestras realizadas.

Boa leitura!

Prof.^a MSc. Patrícia Bernardo – Coordenadora de Curso

Prof. Dr. Vicente Darde – Coordenador de Curso

RESUMO

CARREIRA 4.0, COMO GERENCIAR A SUA

Martha MAGALHÃES^{1*}

¹FIA

*e-mail: martha@marthamagalhaes.com.br

RESUMO

Como fazer escolhas profissionais em um século que tem como característica a velocidade nas mudanças e a incerteza sobre as carreiras do futuro? É por esse caminho que esta live irá transitar. Como encontrar oportunidades que façam sentido? O que realmente o mercado de trabalho valoriza? Quando pensamos em nossa carreira, precisamos considerar quatro questões básicas: 1. Que oportunidades este novo mundo oferece e como descobri-las, onde consultar estas informações? 2. Quais são meus objetivos de vida, qual o significado do trabalho para mim, quais são meus valores e o que é negociável ou não, considerando que felicidade completa 100% do tempo inexistente? 3. Quais são as minhas competências, o que eu faço bem e a importância do aprender e reaprender no século XXI? 4. Quem eu conheço que pode realmente me apoiar emocionalmente e academicamente, me ajudar a encontrar um trabalho, com quem posso contar? A importância da experiência de fazer algo com alguém garante a oportunidade de nos apresentarmos e, assim, gerarmos uma impressão positiva sobre nosso trabalho – o que aumenta a probabilidade de se construir uma rede de valor.

Palavras-chave: Carreira. Protagonismo. Autoconhecimento. Rede e Competências.

RESUMO

LIÇÕES DA PANDEMIA: A IMPORTÂNCIA DA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Amanda CHANGURI^{1*}

¹Descomplica Assessoria Empresarial

*e-mail: amanda@descomplica.adm.br

RESUMO

Desde a antiguidade, quando o ser humano iniciou o sistema de trocas de mercadorias, o comércio foi evoluindo e se adaptando às mudanças comportamentais e tecnológicas da sociedade. A compra e venda de produtos sofreu grandes alterações com a criação da moeda e com as revoluções industriais. A partir dos anos 1950, com a terceira revolução industrial, vivenciamos a pluralidade de concorrentes e a busca empresarial por diferenciais que agreguem valor além do custo dos produtos. Essa é a Era da Experiência. Não compramos mais produtos. Compramos benefícios. Compramos com os cinco sentidos. Mesmo a compra racional, comparada e planejada, tem muito mais apelo emocional e sensorial. Hoje, em pleno período de pandemia, percebemos outras mudanças comportamentais emergirem, talvez tendências já antigas – por exemplo, o universo dos e-commerces –, mas que com a pandemia foram aceleradas e têm se tornado habituais. E onde fica a experiência do cliente, que já não pode tocar, cheirar, saborear? Mal pode sair de casa e, quando sai, enfrenta todo um protocolo de segurança nas lojas físicas. Será que o cliente não tem se sentido inseguro em fazer compras nas lojas físicas e mais propenso a comprar virtualmente? Outro ponto de reflexão é em relação às próprias lojas on-line: será que é possível criar uma experiência de compra no ambiente digital? A história apenas comprova que, em outras fases de (r)evoluções, os que tiveram a capacidade de se reinventarem progrediram, enquanto os muitos que tentaram permanecer com seus negócios iguais, tiveram insucesso. O carvão deu lugar ao petróleo, assim como a relação de consumo que conhecíamos talvez não seja mais a mesma.

Palavras-chave: Pandemia. Cliente. Marketing. Experiência.

RESUMO

ANTIFRAGILIDADE: A REINVENÇÃO DO COMPORTAMENTO NO CONTEXTO ORGANIZACIONAL

Angela F. de Lima PIZZAIA^{1*}

¹Mestre em Gestão do Conhecimento nas Organizações

*e-mail: angelapizzaia@hotmail.com

RESUMO

Quando falamos em resiliência não estamos falando em nada novo, o mundo atual VUCA (volatilidade (*volatility*), a incerteza (*uncertainty*), a complexidade (*complexity*) e a ambiguidade (*ambiguity*), exige a capacidade de adaptabilidade rápida e efetiva já há algum tempo, e claro isso é muito significativo para a vida em geral e em especial para o contexto organizacional. Entretanto, quero chamar a sua atenção para o conceito de Antifrágil, um modelo de pensamento que reverte as crises a seu favor, já ouviu falar deste conceito? Enquanto a resiliência pressupõe retornar ao estado original sem deformações após período de extrema pressão, o conceito antifrágil pressupõe que não se volte ao estado original, mas sim para um estado aperfeiçoado, ou seja, após período de pressão há uma transformação que gera um aperfeiçoamento de competências e habilidades, há um aprendizado com o ocorrido, para mim isso faz mais sentido, e para você? Você acredita que após o período da pandemia do COVID 19 deveremos voltar ao nosso estado original (resilientes) ou devemos apresentar um novo estado aperfeiçoado que evidencie novas competências e habilidades? Importante refletirmos sobre as mudanças e aprendizados que devemos demonstrar ao longo do processo, não sabemos por quanto tempo esta nova dinâmica se manterá, então não vamos esperar o futuro para ver como deverá ser o novo profissional ou como se trará o contexto organizacional. O momento é o agora, no presente, mediante os elementos presentes é necessário redesenharmos nosso comportamento no contexto organizacional, tendo em vista que as organizações também estão sofrendo adaptações bruscas e muito significativas. Tanto as organizações quanto os profissionais precisam ter uma visão abrangente e sistêmica, não que isso seja novo, mas agora é urgente se desejarem continuar a atuar no contexto que se apresenta. As organizações precisam desenvolver a capacidade de se reinventar rapidamente, desconstruir modelos de negócios rígidos onde um organograma extenso que valoriza a centralização do comando gera fragmentação do senso de dono, do pertencimento e torna as decisões morosas e menos

RESUMO

eficientes. Este é o momento de decisões rápidas e que considerem a diversidade de possibilidades para a estruturação de uma dinâmica que atenda a nova realidade e suas demandas emergentes. Quanto ao profissional que deseja se desenvolver e atender a essa nova realidade, deve apresentar habilidades e competências como: antifragilidade, criatividade, pensamento disruptivo, empatia etc. Estar à frente da curva é o que se espera hoje tanto das organizações quanto dos profissionais atuais, ou seja, não espero acontecer, me antecipo e me preparo com antecedência, assim não sou pego de surpresa. Tal comportamento, exige autoconhecimento e autogestão, além da desconstrução de padrões arcaicos de pensamento sobre o contexto organizacional e o profissional atuante neste mercado. O quanto você se conhece? Quais são suas potencialidades e pontos a melhorar? No contexto onde você atua hoje como profissional, você é reconhecido como um profissional que gera inovações e pensa fora da caixa, ou é só mais um na multidão? Pense sobre as competências e habilidades que apresentei aqui e sobre o conceito de antifragilidade, aprofunde suas pesquisas e se julgar necessário desenvolva de imediato um perfil comportamental que te permita permanecer atuante no mercado fazendo a diferença e inspirando mudanças que gerem resultados extraordinários.

Palavras-chave: Comportamento. Frágil. Antifrágil. Organizações.

RESUMO

CONSULTORIA EM PME'S

Janaína Gomes FERRAZ^{1*}

¹Ferraz Consultoria

*e-mail: janaina@ferrazconsultoria.com.br

RESUMO

As empresas competitivas estão sempre buscando melhorar seu desempenho e, em cenários de escassez/crise econômica, essa demanda se torna mais latente. Assim, é comum algumas empresas contratarem consultores para diagnosticar, analisar, sugerir ou implementar soluções a partir de um olhar externo e profissional para as dificuldades enfrentadas no dia a dia. Uma das principais preocupações do consultor é a gestão de processo. O gerenciamento do processo é útil para reter o conhecimento da empresa, bem como para desenvolver a capacidade de responder aos desafios. Por meio da padronização de processos, obtêm-se ganhos em produtividade e eficiência. Entende-se por processo a agregação de atividades ou comportamentos executados para alcançar objetivos – que são amplos e podem atender desde a missão até os componentes da estratégia organizacional, focando a visão de negócio e buscando vantagens competitivas. Apesar de importante, muitas empresas “não têm tempo” para fazer o gerenciamento dos processos e optam por começar os seus negócios todo dia de uma forma diferente. Há ainda indústrias que não gerenciam seu processo de fabricação e, com isso, não têm indicadores nem parâmetros para o processo de custeio. Não saber o custo do produto ou serviço é ficar à deriva, correndo risco de quebrar após negociação com um cliente grande. Devido à complexidade das organizações, além de definir processos para determinar indicadores de acompanhamento, é preciso um sistema de gestão, também chamado de ERP. Nas PME's é muito comum haver apenas sistemas de gestão para tirar pedidos e emitir nota fiscal, deixando todo o sistema de controladoria de lado. Nesse cenário, um consultor pode explorar as potencialidades do sistema atual ou buscar um sistema mais adequado às necessidades da empresa. Por último, mas não menos importante, as pessoas: nas PME's as habilidades de lideranças são essências, pois não há gestão de processos ou sistemas de informação que funcione se não houver uma liderança forte e em constante busca da excelência empresarial. Os consultores podem gerar resultados nas PME's a partir do tripé Gestão, Liderança e Cultura Organizacional. A liderança não aparece aqui por acaso, é ela que fomenta o uso das ferramentas de gestão e, por meio da cultura organizacional, faz com que as pessoas internalizem o que se espera delas na organização, construindo uma equipe vencedora.

Palavras-chave: Consultoria. PME's. Processos. Sistema e Liderança.

RESUMO

NEGÓCIOS, MEIO AMBIENTE E SOCIEDADE: DESAFIOS PARA O SÉCULO XXI

Lucas Ferreira LIMA^{1*}

¹UNICAMP

*e-mail: lucaslima.eco@gmail.com

RESUMO

Consciente da necessidade de rediscutir os limites do crescimento econômico e seus impactos sobre o meio ambiente são propostas aqui algumas reflexões acerca dos desafios da sociedade para o século XXI. O economista ecológico Lucas Lima apresenta as distorções do sistema econômico atual, que é pautado por um sistema linear de produção (extração – produção – consumo – descarte), que gera, além de imensas desigualdades sociais, de renda e riqueza, também um rastro de degradação ambiental de complexidade e escala inéditas na história da humanidade. Existe alguma alternativa viável? A partir dessa pergunta o pesquisador propõe a superação desse modelo anacrônico de prosperidade e sugere uma discussão mais equilibrada, considerando, além da atividade produtiva, os indicadores de bem-estar humano e os limites ecológicos do planeta. Para isso, é apresentada uma ferramenta lúdica e popular, a Economia Donut – ou “rosquinha”, tal como a conhecemos em terras brasileiras. O livro “Economia Donut: uma alternativa ao crescimento a qualquer custo”, escrito por Kate Raworth (Universidade de Oxford), é um marco em relação à proposição de um novo padrão de vida “seguro e justo” para a sociedade no século XXI. Nessa obra, a referida autora apresenta sete maneiras de pensar como um economista do século XXI: 1. Mudar o objetivo: do PIB ao Donut; 2. Analisar o quadro geral: do mercado autônomo à economia integrada; 3. Estimular a natureza humana: do homem econômico racional a seres humanos sociais adaptáveis; 4. Compreender o funcionamento dos sistemas: do equilíbrio mecânico à complexidade dinâmica; 5. Projetar para distribuir: do “reequilíbrio pelo crescimento” a uma concepção distributiva; 6. Criar para regenerar: de “o crescimento limpará tudo de novo” a uma concepção regenerativa; 7. Ser agnóstico em relação ao crescimento: de viciado em crescimento a agnóstico em relação ao crescimento. Por fim, é necessário um novo questionamento: A implementação do Donut é possível na sociedade brasileira no século XXI?

Palavras-chave: Economia Ecológica. Economia Donut. Meio Ambiente.

RESUMO

IMPORTAÇÃO DE MERCADORIAS: COMO FUNCIONA E O QUE É PRECISO SABER ANTES DE COMEÇAR

Jonas VIEIRA^{1*}

¹Radar Comex

*e-mail: contato@jonas-vieira.com

RESUMO

Apresentaremos, de forma abrangente, como funciona a sistemática de importação no Brasil, desde a negociação de mercadorias com exportadores no exterior até o recebimento da mercadoria no Brasil. Para isso conheceremos os órgãos governamentais atuantes, as empresas privadas envolvidas e necessárias no comércio exterior. Faremos uma rápida apresentação de suas responsabilidades e carreiras dentro delas. Ao conhecer cada um desses pontos, é possível entender como funciona a burocracia e a logística internacional necessária para que uma mercadoria saia do país em que se encontra até sua chegada ao território nacional.

Palavras-chave: Importação. Importação formal. Mercadorias. Comércio exterior.

RESUMO

INDÚSTRIA 4.0: O QUE AINDA NÃO TE CONTARAM

Alexandre Rocha SERPA^{1*}

¹Difusão GP

*e-mail: alexandre.serpa@difusaogp.com.br

RESUMO

A Primeira Revolução Industrial transformou a economia agrária, baseada no trabalho manual, em uma economia dominada pela fabricação em escala. A partir desse momento, novas profissões surgiram e a quantidade de mercadorias produzidas deu um salto. Conhecida também como Revolução Tecnológica, a Segunda Revolução Industrial corresponde ao período da invenção da energia elétrica, das lâmpadas incandescentes e dos primeiros automóveis. (1850-1920 – Primeira Guerra). A linha de produção de veículos destacou-se como um marco, novas técnicas, como a criação da divisão do trabalho, agilizaram a fabricação. O funcionário, cujos movimentos eram previamente definidos, realizava tarefas fragmentadas em uma posição fixa na linha de montagem, segundo padrões de tempo estabelecidos pela empresa. Após a Segunda Guerra Mundial, os países renascidos do combate – Alemanha, Estados Unidos e Japão – deram origem a novas transformações tecnológicas. (1950-1990). A Terceira Revolução Industrial caracteriza-se pelo desenvolvimento de atividades que aplicam a robótica em parte das suas etapas produtivas. Indústria 4.0. A Indústria 4.0 é um conceito que engloba automação e tecnologia da informação. Surgida em outubro de 2012, na Alemanha, a Indústria 4.0 resume-se a uma ação orquestrada, baseada na busca por: operações integradas, virtualização, descentralização, operação em tempo real, orientação ao serviço, sistema modular, otimização, menos custos. Essa transformação está realmente acontecendo dentro da indústria?

Palavras-chave: Indústria 4.0. Revolução Industrial. Maker.

RESUMO

A VIOLÊNCIA CONTRA A MULHER NO MERCADO DE TRABALHO: DISCRIMINAÇÃO, MANTERRUPTING, MANSPLAINING, BROPRIATING, GASLIGHTING

Katia BIZAN^{1*}

¹UMESP

*e-mail: k.bizan@gmail.com

RESUMO

A palestra consiste em explicar os tipos de violência que a mulher sofre também no ambiente de trabalho. Além da violência sexual, física, moral, psicológica, patrimonial/econômica e moral que foram reconhecidas como violências graves contra a mulher e são enquadradas em leis para sua defesa no Brasil, o país encontra-se posicionado em sétimo lugar no ranking mundial de casos de violência contra a mulher. Temos aqui, também, as violências subliminares que prejudicam o desenvolvimento e/ou o crescimento profissional delas no ambiente de trabalho, como a discriminação e o preconceito pelo fato de ser mulher, ser negra, ser loira, ser alta, ser baixa, ser mãe, exclusão para cargos de liderança, desigualdade salarial, e ainda temos o manterrupting, o mansplaining, bropropriating e o gaslighting que são tipos de violência muito comuns contra a mulher em um ambiente de trabalho. A cultura machista implantada pela ideologia do patriarcado carregou essas menções como “brincadeiras” pelo mundo todo por muito tempo e, agora, podemos verificar que as consequências estão prejudicando cada vez mais as mulheres. Essa perda vai além da dor na pele e/ou no bolso, afetam com danos psicológicos que se desdobram em dificuldades nos ambientes de trabalho e familiar, com relevantes prejuízos ao crescimento profissional das que sofrem tais violências. Essas barreiras encontradas na sociedade machista são tipos de violência praticados por homens e também por mulheres no mundo corporativo, e acabam por trazer atrasos para todos nós no desenvolvimento econômico do país. É preciso reconhecê-los como violência.

Palavras-chave: Violência. Mulher. Discriminação. Machismo. Trabalho.

RESUMO

MINDSET ÁGIL: NUNCA PRECISAMOS TANTO DELE!

Kleber RAMOS^{1*}

¹Difusão GP

*e-mail: kleber.almeida.ramos@hotmail.com

RESUMO

O que é o Mindset ágil? Será que isso é realmente novo? Cada vez mais, uma abordagem empírica e enxuta de trabalho está se tornando indispensável às organizações e aos profissionais do presente e do futuro. Nessa palestra, abordaremos o conceito de mindset segundo especialistas em comportamento, bem como o conceito de agilidade, o contexto atual de ambientes de trabalho e mercado mais VUCA – Voláteis, Incertos, Complexos e Ambíguos, e sua relação com a necessidade de organizações mais adaptáveis. A cultura organizacional, o que é? Sua influência no contexto, aspectos positivos e negativos, característica de culturas mais ágeis e que entregam mais valor.

Palavras-chave: Mindset. Agilidade. Ágil. Cultura organizacional ágil.

RESUMO

COMO VAMOS ENFRENTAR AS DIFICULDADES LOGÍSTICAS PARA TRANSPORTAR 8 BILHÕES DE DOSES DE VACINA?

Jackson CAMPOS^{1*}

¹Asia Shipping

*e-mail: jackson.diass@hotmail.com

RESUMO

Desenvolver a vacina é apenas o primeiro de muitos passos. Depois, vem a preocupação de como transportar bilhões de doses, mantendo a temperatura requerida. Ainda não se sabe qual será a temperatura exata, pois isso depende de diversos fatores, por exemplo, a forma da vacina que será aprovada, contudo, as faixas de temperatura de conservação são desafiadoras, podendo ser de -80°C, -20°C, +5°C, +15°C, +20°C, ou outras variações. Independentemente de qual for o intervalo de temperatura, mantê-la de um ponto a outro do mundo não será tarefa fácil, já que isso depende de prestadores de serviços de logística especializada em saúde: desde armazéns, aviões, embalagens adequadas, pontos de conexão até locais de salvaguarda para emergências. E não é só isso. Será necessário fabricar material refrigerante (como gelo seco, que é muito usado para baixas temperaturas), refrigeradores, embalagens primárias que suportem baixas temperaturas. Não se sabe se a vacina será importada ou produzida no Brasil, contudo, seja qual for sua origem, as matérias-primas serão importadas e obedecem ao mesmo critério de temperatura que o produto pronto.

Palavras-chave: Vacina. Covid-19. Coronavírus. Logística. Logística farmacêutica.

RESUMO

LINKEDIN COMO FERRAMENTA PARA CRESCIMENTO PROFISSIONAL

Jonas VIEIRA^{1*}

¹Radar Comex

*e-mail: contato@jonas-vieira.com

RESUMO

O LinkedIn é a maior rede social profissional do mundo. Há vários anos ela não está limitada apenas a ser um currículo on-line. Nela é possível: interagir com o conteúdo de outras pessoas, candidatar-se a vagas, fazer cursos, conhecer empresas. Tudo isso contribui para o crescimento do networking, contudo, para obter resultados e crescimento profissional (seja o usuário da rede um estudante, um colaborador ou mesmo um empreendedor), é necessário realizar um trabalho de marketing de conteúdo e tomar cuidado para não atuar de forma que comprometa a credibilidade. Tudo isso será explanado de forma prática e com casos presenciados pelo palestrante, a fim de que se possa iniciar a utilização da rede para desenvolver, o quanto antes, um forte networking.

Palavras-chave: LinkedIn. Redes Sociais. Networking. Marketing. Marketing de conteúdo.

RESUMO

EDUCAÇÃO CORPORATIVA: POR QUE E PARA QUÊ?

Carolina Schmitt NUNES^{1*}

¹DOT digital group

*e-mail: nunes.carolinas@gmail.com

RESUMO

Estamos presenciando uma profunda transformação na sociedade, com impacto direto e instantâneo nas organizações. Até três décadas atrás, ativos tangíveis – como prédios, terrenos, maquinário, matérias-primas – eram determinantes para estabelecer quão rica uma organização era. Havia basicamente duas estratégias para ocupar o mercado: diferenciar-se pelo preço ou pela qualidade. Nos últimos anos, estamos vivenciando uma mudança nas estruturas da sociedade. Os ativos intangíveis, tendo como destaque o conhecimento, assumiram um protagonismo inédito e passaram a determinar quão competitiva e rica uma empresa é. Para exemplificar, basta pesquisar quais são as 10 empresas mais ricas do mundo atualmente. Nesse contexto, fica cada vez mais claro que o conhecimento dos colaboradores de uma empresa é um de seus principais diferenciais competitivos. Para estimular, aprimorar e desenvolver habilidades a partir desse conhecimento temos a Educação Corporativa. Essa área está normalmente vinculada às iniciativas de Recursos Humanos e se ocupa em capacitar, treinar e fomentar o desenvolvimento humano e intelectual dos colaboradores. O desafio da Educação Corporativa está em entender a forma como os colaboradores aprendem, em identificar as necessidades de capacitação e alinhá-las aos objetivos estratégicos da organização para, então, propor soluções educacionais que permitam aos colaboradores se desenvolverem e tornarem-se mais produtivos e criativos. Atualmente a Educação Corporativa pode – e deve – fazer uso das tecnologias e inovações trazidas pela popularização da internet e dos smartphones para capacitar e treinar os colaboradores com maior efetividade.

Palavras-chave: Educação Corporativa. Desenvolvimento Humano. Capacitação. Produtividade.

RESUMO

PROTAGONISMO NA CARREIRA: O QUE SE ESPERA DO PROFISSIONAL DO FUTURO?

Nicole Sanches de Gandra RIBEIRO^{1*}

¹ Business Coaching

*e-mail: nicolesanches04@gmail.com

RESUMO

Em um mundo cada vez mais competitivo, qual o perfil profissional que as empresas esperam encontrar? Para se tornar esse profissional desejado, quais competências são necessárias desenvolver e que atitudes cultivar? O profissional protagonista é aquele que não delega seu desenvolvimento, mas sim aquele que assume a responsabilidade pela evolução da sua carreira. Nessa palestra, vamos discutir o protagonismo e os passos necessários para ser um profissional desejado pelo mercado e fomentar uma carreira promissora.

Palavras-chave: Protagonismo. Evolução na carreira. Profissional de destaque. Autoconhecimento.

RESUMO

DEZ PASSOS PARA EXPORTAR

Nicola MINERVINI^{1*}

¹Minervini Consulting

*e-mail: nicola.minervini@gmail.com

RESUMO

Pela nossa experiência, acreditamos que para alcançar a competitividade internacional é indispensável lidar com essas três variáveis: 1. Competitividade da empresa: com um produto inovador, desenho de alto nível, atitude da alta direção da empresa, processos produtivos atualizados, integração interdepartamental, aprimoramento na elaboração dos custos, alto nível qualitativo do produto, gerência multicultural, qualificação do pessoal interno e externo, cultura exportadora em todos os níveis, excelência na gestão empresarial, intensa colaboração entre fornecedor-produtor-cliente externo, treinamento periódico. 2. Transferência do produto: isto é, gestão personalizada do pedido, logística acurada, pleno conhecimento dos procedimentos administrativos, uso de financiamentos e de mecanismos de acordos internacionais, conhecimento das sistemáticas de importação nos países de destino, conhecimento da estrutura de custos de comercialização e importação para elaboração de uma engenharia de preços (e não só de uma formação de preços). 3. Gestão dos mercados: com promoção eficaz, domínio de culturas de negociações, acurada seleção de mercado, do segmento do mercado no qual se posicionar, do tipo de parceiro, criatividade na busca das formas de ingresso no mercado, qualificação da rede de vendas, assistência pré e pós-vendas, constante contato com a rede de vendas e principais clientes, alianças estratégicas, investimento na marca, personalização no atendimento, monitoramento do mercado e presença no mercado virtual. A competitividade internacional depende de um quarto parâmetro importante: a competitividade do país, pois, obviamente, se está exportando do Brasil ou de países como China, Itália, Alemanha, Japão, etc., você tem diferentes condições de competir, já que para exportar é preciso, também, recursos baratos, infraestrutura que funcione, burocracia e imposição fiscal e tributária reduzida ao mínimo, etc. No Brasil, esse é o famoso “custo Brasil”. Podemos resumir as alavancas que precisamos usar para a profissionalização do processo de internacionalização em um método que denominamos P.I.M.E. Promoção e comunicação eficaz, levando em contas as diferenças culturais, uma grande atenção para coletar e gerenciar informações confiáveis, mercado selecionado e monitorado, empresa competitiva e integrada nos seus vários setores. Com essa metodologia, traçamos os principais passos para que uma empresa possa exportar de forma profissional: 1º Avaliar a capacidade exportadora. 2º Criar um banco de dados. 3º Identificar o produto menos vulnerável. 4º Selecionar mercado(s). 5º Identificar o segmento de mercado onde posicionar-se. 6º Definir a forma de entrada no mercado. 7º Definir o perfil do potencial parceiro. 8º Definir e realizar o projeto de comunicação e promoção. 9º Selecionar e identificar o parceiro. 10º Definir um plano de trabalho, com orçamento para investimento, promoção e comercialização.

Palavras-chave: Exportação. Exportador. Competitividade Internacional.

RESUMO

INTELIGÊNCIA PARA O FUTURO: O “MUNDO NOVO” PARA A FORMAÇÃO PROFISSIONAL

Nayara Amaral Lima de VALOIS^{1*}

¹Centro Universitário da FAM

*e-mail: nayara.valois@portalamericas.com.br

RESUMO

Segundo o prof. Leandro Karnal, “não existe profissional que tenha qualquer perspectiva de sucesso - pós-epidemia ou agora - que não invista permanentemente em formação”. Qualquer profissional bem sucedido ou em formação precisa fazer essa reflexão sobre o “profissional ideal” para os novos tempos. Será que o perfil atual conhecido no mercado se refere ao profissional necessário no pós-pandemia? Será que as competências adquiridas até aqui são aquelas indispensáveis para esse “mundo novo”? Com os avanços tecnológicos, evoluções sobre o uso dos computadores e as tendências de continuidade das transformações das carreiras e do mercado de trabalho, a formação profissional consistente se torna cada vez mais imprescindível para o sucesso e para a recolocação. As competências e habilidades do futuro serão outras, diferentes daquelas que hoje são indispensáveis, portanto, o conhecimento sobre essas competências e a adequação a elas serão um diferencial para o profissional. Os novos tempos requerem um novo pensamento e novas estratégias para os profissionais - aqueles que já possuem uma carreira ou mesmo os que ainda não entraram no mercado de trabalho. A melhor estratégia para começar é mudar os hábitos, repensar sua “inteligência profissional”, quebrar os paradigmas e gerenciar mais o tempo. Todas as novas atividades, que estão sendo feitas, muitas combinadas ao mesmo tempo, precisam de um bom planejamento, para que não sejam um fardo, mas que sejam bem desempenhadas e sem atraso. O planejamento das atividades, a administração da carreira e a continuidade da formação, devem fazer parte de uma estratégia produtiva, criativa, resiliente e, principalmente inteligente. O mercado atual, e futuro, demanda profissionais com formação diferenciada e qualificação impecável, que combine áreas de conhecimento, seja generalista, desenvolva um leque de competências e habilidades, “aprenda, desaprenda, reaprenda” todo o tempo e que planeje uma educação sob medida, para o “mundo novo”. É quase óbvio que quanto mais se investir em educação, mais se conseguirá adaptação às mudanças no mercado de trabalho. O “quase óbvio” está relacionado às competências que são desenvolvidas pelo profissional, tanto quanto seja a sua necessidade de atingir o seu potencial, e o quanto seja desafiador se qualificar para os novos tempos do mercado de trabalho. Desse modo, apesar de desafiador, o processo de formação deve ser um caminho consistente, permanente e estrategicamente desenvolvido, onde o profissional poderá avaliar seu conhecimento e se adequar com inteligência para as necessidades do futuro.

Palavras-chave: Inteligência Profissional e Emocional. Formação Profissional. Competências.

RESUMO

CARGA TRIBUTÁRIA NO BRASIL

Priscilla Silva SILVESTRIN^{1*}

¹Centro Universitário da FAM
*e-mail: priscilla.silvestrin@portalamericas.com.br

RESUMO

Tramitam no Congresso Nacional dois projetos de emendas constitucionais - PEC's (45/2019 de origem na Câmara e 110/2019 de origem no Senado) que visam alterar a forma de arrecadação de tributos no Brasil. Em ambos, os principais tributos com função fiscal dos Estados e dos Municípios se uniriam aos tributos da União Federal, criando um "super tributo" o que poderia facilitar a arrecadação e, por consequência, aumentar as receitas públicas, o grande objetivo da reforma. Ocorre que no curso das discussões no Congresso, sobreveio a Pandemia do Novo Coronavírus. Com a pandemia, o Estado, para proteger a saúde da população, garantir uma renda mínima a todas as famílias afetadas, ofertar crédito a juros menores aos empresários, expandiu os gastos públicos para atender as necessidades sociais. Essa expansão foi autorizada por um orçamento público especial, denominado "Orçamento de Guerra" que é um pouco diferente do Orçamento Público tradicional. O Orçamento de Guerra criou um regime extraordinário e permitiu o Banco Central comprar títulos de empresas privadas no mercado secundário, agilizou o sistema de compras públicos, contratações de pessoas e serviços destinados ao atendimento da Pandemia. A regra de ouro é que as receitas correntes façam frente apenas às despesas correntes e o governo, com a proposta de incorporação de dispositivos do Orçamento de Guerra na Constituição possibilitaria a emissão de títulos da dívida pública para o custeio de despesas correntes. Para fazer frente às despesas, o Governo apresentou uma proposta de "minirreforma" tributária que não precisa de alteração constitucional vez que apenas atinge tributos federais, mas aumenta a alíquota dos serviços de 3,65% para 12%, começa a tributar dividendos resultados das Pessoas Jurídicas e elimina as deduções de imposto de renda com despesas médicas e educação como forma de arrecadar mais tributos para fazer frente às despesas correntes do Estado.

Palavras-chave: Orçamento de Guerra. Reforma Tributária. Orçamento Público.

RESUMO

CENÁRIOS EM UM MUNDO PÓS-PANDEMIA: IMPLICAÇÕES PARA A GESTÃO E CARREIRA

Prof. Dr. Augusto Takerissa NISHIMURA^{1*}

¹Centro Universitário da FAM

*e-mail: augusto.nishimura@vemprafam.com.br

RESUMO

Pensar estrategicamente é um processo contínuo, que envolve a habilidade de estudar o futuro e relacioná-lo com o presente. Monitora constantemente o ambiente, analisa variáveis, desenha diferentes cenários, identifica tendências e estabelece os caminhos (estratégias) a serem seguidos, subsidiando assim a tomada de decisão. Gestores que possuem essa habilidade são capazes de lidar com a complexidade e as incertezas impostas pelo ambiente. Com a ocorrência da pandemia de Covid-19, muitas mudanças previstas ocorreram de maneira antecipada; outras mudanças não previstas estão ocorrendo e outras deverão acontecer num futuro breve. Nesse sentido, entender quais são os possíveis cenários num contexto pós-pandemia e como eles afetariam a gestão e a carreira são informações essenciais para a tomada de decisão. Conforme artigo publicado pela *Wharton School*, da Universidade da Pensilvânia, há quatro possíveis cenários futuros, em um contexto pós-pandemia: 1) Mundo Digital, em que a economia global se recupera, mas permanece a cicatriz social da pandemia, com mudança nos comportamentos e diminuição da confiança entre pessoas, instituições e países; 2) Humanidade Tecnológica, em que a economia global se recupera totalmente. As medidas de proteção do COVID-19 fortalecem a interação intermediada pela tecnologia, porém a pandemia ensina o valor da interação humana; 3) Divisão Crescente, em que há uma recessão econômica prolongada, diminuindo a confiança entre pessoas, comunidades e instituições; 4) União Geral, em que a economia luta para se recuperar, porém há união e cooperação entre famílias, comunidades e ONGs. Sob o ponto de vista das estratégias e objetivos a serem alcançados pelas organizações, destaque-se o estudo da consultoria *Mckinsey*, em que foram investigadas as mudanças em larga escala a serem implementadas pelas empresas em um mundo pós-pandemia. Como exemplo, 80% afirmaram que irão alterar a estrutura e modelo das reuniões, 78% indicaram que a forma de atuação do líder deverá ser adaptada, 76% apontaram readequar o uso de tecnologias e sistemas e 72% assinalaram haver mudanças em processos centrais de negócios e a forma como as organizações serão geridas. A respeito das implicações para a carreira, destaque-se as habilidades gerais a serem desenvolvidas no cenário pós-pandemia que, conforme estudo da Revista Forbes, seriam: adaptabilidade e flexibilidade; habilidades tecnológicas; inovação e criatividade; alfabetização de dados; pensamento crítico; fluência digital e programação; liderança; inteligência emocional; compromisso com o aprendizado contínuo. As mudanças que as organizações afirmaram promover, bem como as habilidades a serem requisitadas no trabalho, exemplificam alguns dos caminhos a serem seguidos, considerando um novo contexto futuro, que é o do mundo pós-pandemia. Por fim, para aprofundar a análise sobre o tema e possibilitar o aperfeiçoamento o pensamento estratégico, recomenda-se o estudo das seguintes ferramentas: Método Delphi, para Análise de Cenários; Análise *SWOT* (FOFA), para análise de Oportunidades, Ameaças, Forças e Fraquezas; e Planejamento e Execução da Estratégia.

Palavras-chave: Estratégia. Cenários Futuros. Carreira. Gestão. Pandemia.

RESUMO

O QUE O MERCADO IMOBILIÁRIO ESPERA DO NOVO PROFISSIONAL?

Paulo Gilberto CLAUDINO^{1*}

¹Centro Universitário da FAM

*e-mail: paulo.claudino@portalamericas.com.br

RESUMO

Quem é o novo profissional do mercado imobiliário? Como definir essa persona? São perguntas frequentes no cenário imobiliário, após a aceleração da inovação, muito em resposta ao afastamento social, preciso e necessário em função da COVID-19. Nasceu um novo mercado e dentro dele, uma sociedade carente de respostas e imediatista, assim o profissional precisa e deve ter informações para conduzir este momento tão inesperado. Temos um novo público alvo, assim devemos conduzi-lo ao sucesso, agregando valor aos nossos produtos e serviços, bem como utilizando de dados e informações que facilite o sucesso de atração e vendas. A disrupção da inovação tecnológica é um processo ainda recíproco que assunta os profissionais e os clientes, mas ganha aliados diariamente, bem como legislações visando maior tangibilidade, como a LGPD – Lei Geral de Proteção de Dados. Mas o maior desafio é organizar os dados transformando estes em informação, bem como ter um modelo de marketing que tenha sinergia com as informações conquistadas, oportunizando o sucesso de captação de novos leads, com o objetivo de otimização das vendas e o sucesso profissional. Então o novo profissional imobiliário somos nós, que temos essa capacidade de renovação diária e elasticidade para discutir e assimilar o novo. O novo simplesmente é um mercado em retroalimentação e necessidades que devem ser percebidas e utilizadas para fomentar melhor posicionamento e estratégia do profissional imobiliário!

Palavras-chave: Inovação Imobiliária. Matemarketing. Blockchain. Multipropriedade. Visita Virtual. Assembleia Digital.