

NEGÓCIOS INTELIGENTES

resultsON

anabolizante
para
startup

ResultsON
Pocket | #6 |
é free aqui e no
resultson.com.br

Histórias de quem aprendeu errando
O que você fazia quando tinha catorze anos?

Marcas que acreditaram na ResultsON
quando ela era só um sonho:

EPSON
EXCEED YOUR VISION

viva senac
são paulo

o conhecimento transforma

Editorial

PILHADO X WORKAHOLIC

Na Idade Média, um cara pilhado era alguém que havia sido assaltado. Bandidos entravam no seu castelo, levavam tudo, e só deixavam o cara, sem nada (quando deixavam). Hoje, o tesão de qualquer empresário é achar um empregado pilhado, um sócio pilhado, um nicho pilhado. De crime, a palavra passou a significar, informalmente, um tipo de energia próspera. Quem diria que aquele coelhinho Duracell daria à luz uma gíria das mais úteis?

O nosso ambiente de trabalho está rodeado de termos ignorados pelos dicionários. “Pilhado” tem sido o mais usado porque “workaholic” já está desgastado. Falar que se deseja contratar um workaholic é acender o estopim de críticas sem fim, como se isso fosse politicamente incorreto. Como se desejar que os profissionais da empresa produzam ao máximo fosse um crime.

Jason Calacanis sentiu isso na pele no mês passado. Em seu blog, publicou uma lista de técnicas para a empresa render mais. Sugeriu contratar workaholics, e todo mundo criticou. Teve que alterar esse item para “contrate apaixonados pelo trabalho”. Aí a galera concordou. Pena que ele escreve em inglês. Se estivesse no Brasil, poderia ter dito “contrate um cara pilhado”, e pronto! Como o que ele escreveu é bem verdadeiro, pedimos a donos de startups nacionais para comentarem – o resultado você vê na matéria principal. Enjoy!

Rafael Bravo Bucco

Editor – rafael@sixpix.com.br

Modo de usar

Esta edição da ResultsON está diferente! Muitas novidades!

- Cada matéria conta com mais conteúdo online, indo além de nossas páginas. Para acessá-lo, basta seguir os ícones espalhados pelos textos. Temos podcasts no ar em nosso novíssimo site, como extensão das matérias, além dos tradicionais links para conteúdos bacanas espalhados pela internet. Preste atenção nos ícones e divirta-se!

Tags:

As Tags continuam aí, como idéias do que procurar no Google para encontrar sites sobre os assuntos das reportagens.

Middlescópio

NOTAS NÚMEROS E SITES SOBRE E PARA O MIDDLE-MARKET

Meditação geek

Os cartunistas-nerds Nitrozac e Snaggy, criadores do **Geekculture.com**, publicaram essa charge aí. Eles querem mantras mais tecnológicos... Qual seria o seu?

Só a diretoria

Para ajudar CEOs e diretores a reencontrarem um lugar ao sol, o site **Springwise.com** publicou uma seleção de empresas especializadas em achar vagas de alto escalão. Uma delas, a australiana **Sixfigures.com.au**, só disponibiliza ofertas com salários acima de SEIS dígitos! Onde é que eu assino?!

Novo olhar para inspirar

O designer Dan Saffer deixou à disposição do público a apresentação que fez em um grande evento de criatividade promovido na Inglaterra. O conteúdo, sobre como o design de qualidade atende geralmente a três necessidades de um indivíduo, pode ser visto em **resultson.com.br/ed/06/cria**. Recomendadíssimo para ter idéias!

iPhone no auge

Uma pesquisa da M:Metrics, empresa que monitora o uso de aparelhos móveis, mostra que, além de assistirem a mais vídeos e baixarem mais músicas, 84,8% dos donos de iPhone acessam notícias por meio dele, contra 13,1% dos donos de celulares comuns e 58,2% dos usuários de smartphones. No Brasil, ele ainda não chegou. Mas os principais portais e sites nacionais já atraíram cerca de 105 mil acessos a partir do gadget, segundo a Predicta.

Há 1,879 milhão de pessoas empregadas no setor de vendas diretas no Brasil (Fonte: ABEVD)

Produtos interessantes, ou interesseiros

David Horvitz, um nova-iorquino meio folgado, arranjou um jeito interessante de ganhar dinheiro: vendendo qualquer coisa. Por exemplo, ele pode enviar, da ilha de Taketomi, em Okinawa, no Japão, estrelinhas feitas de areia por 100 dólares. Ele também pensa em você por um minuto se receber um dólar – e vai enviar um e-mail quando começar, e outro quando terminar de fazer o prometido. Isso é que olho para a oportunidade... Em **davidhorvitz.com/if**.

Idéias à venda

Se você precisa de um novo produto ou serviço, mas não consegue ter um insight, passe no site argentino **Ideavip.com**. Ali é possível comprar qualquer idéia! Os usuários postam sugestões de produtos e serviços; depois você confere, escolhe o que mais combina com seu negócio e bate o martelo. Feita a compra, a idéia sai do ar, para ninguém mais usá-la. A iniciativa é ótima, mas a navegação pelo site não é lá essas coisas...

O setor de franquias faturou 15,6% a mais em 2007 que no ano anterior (Fonte: ABF)

Café aguado?

A Febre Starbucks (Matrix Editora, 408 págs., R\$ 49,90), escrito pelo jornalista americano Taylor Clark, conta como a empresa nasceu, em Seattle, e foi comprada, anos depois, por Howard Schultz. O livro mostra como Schultz virou a Starbucks de cabeça para baixo, cometeu atos eticamente questionáveis (a gente vai manter o suspense para você ler!) e a transformou na maior rede de cafeterias do mundo. Boa leitura!

blogs

CLIQUE NA RODA GIGANTE

{Edição: Flávia Lelis}

A cada edição, chamamos empresários ou executivos para listarem os sites onde eles se informam sobre o mercado em que atuam. Desta vez, convidamos Cristina Tuna, gerente-geral de marketing do parque temático Hopi Hari (hopihari.com.br)

www.limao.com.br – É moderno e dinâmico, e possibilita obter informações sobre música, esportes, games, tecnologia, entretenimento e muito mais. É jovem, e por isso é uma ótima ferramenta para conhecer as tendências desse segmento, muito forte no parque.

www.obaoba.com.br – É completo em termos de programação cultural e de entretenimento. Para minha área é uma ótima fonte de pesquisa; ao visitá-lo, sabemos o que há de melhor em diversão e desenvolvemos idéias atrativas e inovadoras para o parque.

www.guiadasemana.com.br – Tem matérias abrangentes e completas voltadas para toda a família, que também constitui o público do parque. São abordados assuntos relacionados a viagem, cultura, lazer e gastronomia.

www.panrotas.com.br – Direcionado ao setor de turismo, é muito bacana para nos manter atualizados sobre o que ocorre no trade, e sobre promoções e novidades.

.com

E A WEB RENASCEU... DA BOLHA ÀS REDES SOCIAIS!

{Haryston Oliveira }

Lembro de 2000. Tantas idéias boas, negócios interessantes, ferramentas novas. Tudo às favas com a explosão da bolha. Surgiu o medo da internet. A volta por cima demorou, mas chegou. Juntados os cacos, a web mostrou que veio pra ficar, se reconstruiu e cresceu. Na Inglaterra, já passa a TV em faturamento este ano. Aqui em Pindorama é diferente, mas a internet cresce mais do que qualquer outra mídia.

A aposta da hora são as redes sociais. São a nova ordem. Revolucionaram o jeito de consumir conteúdo e de as pessoas se relacionarem. Desde que Tim O'Reilly cunhou a expressão "web 2.0", blogs, wikis e cia. ganharam força, e MySpaces, Fotologs e Orkuts passaram a ditar as regras. Ou melhor, seus usuários ditam!

Essa Babel de páginas pessoais fez surgir uma indústria: a de widgets, aplicativos que rodam nas páginas. Desde que o MySpace abriu a plataforma, em 2004, milhares de pequenas e grandes empresas entraram na onda.

Mas a principal pergunta é: como ganhar dinheiro com isso? Empreendedores de sucesso são os que criam novos usos para as situações mais simples. Pense em um contador de tempo para o aniversário: inclua uma wishlist onde o usuário mostre os presentes que lhe fariam feliz, leve para uma loja que paga comissão ao desenvolvedor, e voilà! O dinheiro começa a entrar.

Cinco fatores podem levar ao sucesso de um widget: voyeurismo, utilização da rede de amigos, facilidade de uso, utilidade e diversão. Combinados ou não. Quanto mais de cada um deles, melhor.

Alvíssaras,
Hary

Haryston Oliveira,

guitarreiro, publicitário, louco por música, internet e cerveja, diretor de marketing do **MySpace Brasil** nas horas vagas

USB de pulso

A Pulseira Pen Drive, da Timevision, vem com memória de 1 GB e funciona em qualquer computador com Windows, sem precisar de drivers, desde que haja conexão USB 1.1 ou 2.0. Tem revestimento em borracha resistente, que a torna à prova de choques – mas não de água. Sai por **R\$ 129**.

Coelhinho produtivo

O que um brinquedo pode ajudar no trabalho? O Nabaztag, da Tectoy, é isso: um coelho de plástico interativo, cujas orelhas se mexem quando há novos e-mails na caixa de entrada ou quando uma notícia nova chegou ao seu leitor RSS. Obedece a comandos de voz e é ligado à rede sem usar fios. Custa **R\$ 899**.

Note hypado

O Gamer é um laptop com tela de 17 polegadas fabricado pela Amazon. Traz a placa gráfica para portáteis mais potente do mercado, mas, apesar do nome, também é indicado para trabalhadores que usam programas gráficos e de vídeo. Tem HD de 200 GB, 4 GB de memória e processador Core 2 Duo de 2,5Ghz. Preço: **R\$ 7.999**.

Sai Prada, entra câmera

Com design inspirado no Prada Phone, o Viewty (KE990) é o novo celular com tela sensível ao toque da LG. A grife de moda não assina mais o objeto, o que o torna mais barato, mesmo com uma câmera de 5 MP de resolução, com estabilização de imagem e flash de xenom. Vem com cartão de 1GB de memória. Custa **R\$ 1.399**.

Som para telefone

Todo celular hoje em dia tem Bluetooth e a capacidade de reproduzir arquivos de música digital. Mas, difícil, é achar um jeito bacana de aproveitar esses dois recursos. A Samsung apresentou em um evento para a imprensa, na Argentina, o BS900, um alto-falante Bluetooth. É só sincronizar com o celular e deixar o som rolar. O design é bacana. Mas ainda não há previsão de lançamento nem de preço por aqui.

incrível

MAIO DE 1997

{Caio Mário}

Decolei de Congonhas rumo ao Rio. Noite clara, sem ventos, sem chuva, tudo perfeito.

Já próximo ao Santos Dumont, o avião embicou para aterrissar na pista. Quando tocou o solo, estava muito rápido. No fim da pista, deu um cavalo-de-pau e bateu nas pedras de proteção.

Eu estava na fileira 12. A porta de emergência ficava na 11. Passei por cima da cadeira e abri a porta que está em cima da asa. Pensei em sair por ali, mas era muito alto. FINALMENTE, uma aeromoça pegou o interfone e pediu calma aos gritos. Saímos pelas esteiras de emergência, calados, tentando entender o que se passou.

O acidente aconteceu em maio de 1997, e, quando fui convidado a escrever sobre um momento pessoal que influenciou minha carreira, pensei nele. Porque, no ano seguinte, larguei o cargo de executivo para entrar no mundo dos empreendedores. Talvez o acidente tenha me ajudado a encarar a vida de forma diferente. Sempre tive apetite para o risco, mas passei a ter também mais apetite para a beleza de mudar as coisas. E não fiquei com medo de voar.

Num mundo vazio de idealismo, o único lugar onde é possível sonhar é no comando de uma empresa. Não existe prazer maior no mundo dos negócios do que pegar uma empresa começando, fazer o plano de vôo, sentar no comando ou ao lado do piloto, decolar, passar pelas turbulências e finalmente aterrissar a salvo no destino traçado. É isso que muda o mundo. E é esse o valor maior do capitalismo: a força do empreendedorismo. E você, está pronto para voar?

Caio Mário

fundador da Webforce Networks, CEO da Cosmopax,
presidente da ABRAWEB,
conselheiro do Instituto Fazer Acontecer

trends

CHEGA DE DISCURSO, É HORA DE DIÁLOGO

{Marcelo S. Gomes}

Uma nova ordem digital transformará a sua vida profissional e a forma de sua empresa fazer negócios. E para nós, profissionais de marketing e comunicação, o que isso muda? Praticamente TUDO, e absolutamente NADA. O coração central de nossa indústria continua inabalável. O poder da comunicação e as paixões que movem as pessoas para o relacionamento com as marcas e para o consumo... Isso continua igual. Mas ao redor, para se chegar a esse coração, tudo mudou. Acostumado a uma audiência cativa, pronta para escutar aquilo que você tem a comunicar? Melhor olhar a seu redor. Pode ser que você esteja falando sozinho. Cada vez mais a audiência é participativa, ativa e integrada. Saímos de um teatro clássico e caímos em um mercado persa. É claro que as estratégias de comunicação em dois ambientes tão distintos não podem ser as mesmas. O gerente de produto tradicional precisa dar lugar a um arquiteto de relacionamento. Enquanto o primeiro passa um briefing para sua agência respondendo “o que gostaríamos de comunicar” (note a via de mão única na comunicação), o segundo já percebeu que é preciso estimular conversas com sua audiência, pois elas levam a relacionamentos, que criam afinidades, que se transformam em lealdade. Não tem como... Hoje em dia é TWO-WAY, ou NO-WAY

Marcelo S. Gomes

36 anos

VP Executivo do Grupo M&M www.mmonline.com.br

Pecados Capitais

O QUE EU PODERIA TER FEITO DIFERENTE?

{Texto: Flávia Lelis

Fotos: Cia de Foto}

Em 1992, um tal jogador Ronaldo era oferecido por cerca de US\$ 15 mil para o São Paulo. O time paulistano não acreditou que o garoto de 17 anos seria um bom investimento. Menos de um ano depois, o tal Ronaldo despontou como craque precoce no Cruzeiro, tornou-se um dos poucos com menos de 20 anos a conquistar uma Copa do Mundo – a de 1994 –, assinou contratos milionários com times europeus e começou a ser chamado de “fenômeno”.

Os dirigentes se arrependem até hoje de terem deixado essa chance passar.

E a torcida também... Contudo, paixões à parte, quem nunca perdeu uma grande chance? Quem nunca pecou? Cinco profissionais (empresários e executivos) contam do que se arrependem em suas carreiras de sucesso e quais oportunidades perceberam existir apenas quando já não era mais possível abraçá-las.

“Demorei muito para largar o emprego formal e me dedicar ao meu próprio negócio. O medo do novo e o apego às pequenas ‘frugalidades corporativas’ que o cargo de executivo proporcionavam me seguraram no emprego por mais tempo do que eu desejava. Hoje me arrependo de não ter tomado essa decisão antes. Não creio que tenha aprendido mais, nos últimos tempos de vida corporativa, do que nesses poucos anos como dono de meu próprio negócio. Aprendi a correr mais riscos, a pensar um pouco menos nas conseqüências. Sem correr riscos não se chega a lugar algum!”

Alonso Soler, sócio-diretor da J2DA Consulting, passou por ambientes de gerência da IMB Brasil e HP Brasil (www.j2da.com.br)

“Em dado momento da minha carreira, não consegui perceber que estava numa função com a qual eu não me identificava tanto. A função era de gerência de vendas. Aceitei-a por parecer uma evolução natural de carreira e importante para meu desenvolvimento profissional. Meu pensamento foi de que estava sendo promovido, e isso era muito bom.

Só pude perceber o meu desconforto após algum tempo, apesar dos bons resultados. Talvez isso tenha sido pior, pois fui perseguindo os desafios naquela função até que mudei novamente, indo para uma área de planejamento estratégico, cujos resultados são mais em longo prazo, sem aquela pressão mensal. A diferença foi grande, e a mudança, muito positiva.”

Herson Manfrinato,

diretor de Comunicação e Assuntos Corporativos da Kodak

“Fiz muita coisa errada, mas isso me fez crescer e melhorar utilizando essas experiências. Recebi um convite para executar, desenvolver e estruturar uma categoria de corrida em Turismo, bem próspera no Brasil, e não aceitei. Na época achei que fazer uma outra categoria na Inglaterra seria melhor. Foi bom porque, apesar de não ter tido resultado financeiro, o que me trouxe de conhecimento e experiência foi incrível.”

Augusto Cesário, piloto e dono da escuderia automobilística

Cesário Fórmula da categoria F3

(cesarioformula.com.br)

“Sempre me achei auto-suficiente, sem perceber que é preciso delegar e focar naquilo que melhor se sabe fazer – no meu caso, é criar. Achava que conseguiria administrar e criar na minha outra empresa, a Sandra Senamo Confecções. Sempre fui muito centralizadora, mas criar e administrar fica muito difícil. Me arrependo de ter tentado fazer as duas coisas juntas, o que causou prejuízos por falta de tempo. Não acarretou fechamento da empresa, mas serviu de lição e aprendizado para abrir a Chemiserie. Essa má experiência me levou a fundar uma nova empresa com todos os especialistas possíveis para gerar sucesso.”

Sandra Senamo, estilista e dona da grife Chemiserie

(sandrasenamo.com.br)

“Em especial quando me mudei para Genebra [oportunidade oferecida pela empresa], arrependo-me de não ter me exposto tanto, de não ter assumido mais riscos, o que me traria como fruto uma primeira impressão mais realista e melhor. Quando se está em um ambiente novo, o medo de ousar, por vezes, acaba por inibir, e nos barra a vontade de arriscar. Aprendi a me expor mais, a fazer sempre da primeira impressão a melhor de todas.”

Juliana Haddad, diretora de Planejamento Financeiro da Procter & Gamble. Por lá há 12 anos, começou como estagiária

WWW

- resultson.com.br/ed/06/biz
- resultson.com.br/ed/06/br
- resultson.com.br/ed/06/via6

TAGS_Pecados capitais de uma empresa

Formação

ESCOLA DE EMPRESÁRIO

{Texto: Rafael Bravo Bucco }

O americano Benedict T. Casnocha fundou no ano 2000 uma empresa, especializada em criar softwares para repartições públicas dos EUA, que fatura cerca de US\$ 1 milhão por ano. Em 2007, escreveu e publicou o livro *My Startup Life*, contando como foi dar início a um negócio no Vale do Silício. Hoje, além de CEO, ele escreve em jornais, faz o blog ben.casnocha.com, presta consultoria e dá palestras. Quantos anos você diria que ele tem? Pense de novo. Ben tem 20 anos. Há pouco mais de um ano ingressou na universidade. Seu livro foi para a prensa quando ele completou 18. E a Comcate, sua companhia, nasceu quando ele estava na puberdade, aos 14. Dessa época, aliás, ele ainda conserva as espinhas.

E por que ele se tornou um empresário tão cedo? “Creio que seja algo no meu sangue. Mas, além disso, contei com um ambiente cultural que me dava esse apoio, graças a meus pais e a vizinhos. Crescer no Vale do Silício também ajudou. Fui criado para ser independente, desafiar a autoridade e valorizar a criatividade”, responde, de seu escritório em São Francisco.

Educação para o futuro

Ben é um exemplo do que uma educação voltada à cultura empreendedora – defendida pela ONU como forma de reduzir a desigualdade entre os países – gera. Isso tem se espalhado pelas escolas do Brasil, e já englobou ao menos 1,5 milhão de estudantes.

O resultado é a formação de gente que não teme o vestibular, encara a chance de ter uma carreira incerta com naturalidade, elege o prazer como condição para possuir um emprego ou montar uma empresa, e mede os resultados de sua produção socialmente. É o caso de Vitor Henrique Ido. Com 16 anos, ele está na terceira série do ensino médio. Em 2007, ganhou o concurso *Jovens Empreendedores Primeiros Passos*, organizado pelo Colégio Guilherme Dumont Villares, de São Paulo, em parceria com o Sebrae. Vitor criou um restaurante japonês com mesas de *teppan-yaki* em que os alimentos são grelhados na frente do freguês.

O projeto não culminou com a abertura do restaurante, embora os dados coletados e o plano de negócios revelem que seria uma boa idéia. Também não o tornou (tornaria talvez, se implementado) um milionário da noite para o dia. Em compensação, deixou Vitor mais consciente de suas decisões. Durante a entrevista, surpreendi-me ao descobrir que ele

pretende cursar direito, e não administração ou gastronomia, como era de se supor. Perguntei se ele não achava o direito muito distante de seu interesse por culinária. Recebi uma resposta desconcertante pela certeza com que foi pronunciada, mais natural em quem tem acima de 30: “O importante é o conhecimento que o curso de direito propicia. Tenho dúvidas sobre meu futuro, e acho interessante a área de diplomacia também”. Com dúvidas ou não, ele sabe que pode ir aonde se permitir chegar.

Você na história

Como Ben, Caio também contou com uma postura encorajadora dos pais, que sempre o motivaram a se arriscar e a não temer o diferente. Atitude que deve complementar as iniciativas de ensino do empreendedorismo das escolas. “Essa educação muda o jeito como a criança fala, como ela se coloca, como enxerga o mundo, seu comportamento”, diz Érika Vadala, analista de educação do Sebrae-SP. A família tem o papel de dar continuidade a esse estímulo iniciado na escola, incentivando a independência e a iniciativa. Afinal, como diz Wilma Resende, superintendente da Junior Achievement, “cada geração é responsável por aquela que a sucede”. Então fica a provocação: seus filhos, sobrinhos ou irmãos caçulas vão ser mais ou menos criativos e independentes que você?

Mil coisas

Caio Coimbra, 29, publicitário, também participou na infância de atividades de educação empreendedora. Fez faculdade e foi trabalhar na TV Globo, produzindo reality shows. Um dia, convidado a voltar como palestrante ao colégio onde estudou, teve um insight: criar uma empresa de realização de vídeos educacionais chamada Vírus. Ele tinha, então, 24 anos. Mesmo com a produtora, ele não pensou em sossegar. Passou pela Editora Abril, onde foi gerente de marketing de seis revistas. Após um tempo, largou o cargo de executivo para ir trabalhar na Decidindo, uma empresa bem menor. Ali, a promessa de que os funcionários se tornem sócios conforme demonstrem competência o seduziu. “A possibilidade de dividir, de a empresa também ser minha, me atrai. Ainda tenho o projeto de um site, e daqui a dez anos me vejo tocando vários negócios ao mesmo tempo”, afirma, com espírito polivalente.

DIFERENTES MÉTODOS

Três entidades levam o empreendedorismo para as escolas, cada uma com características próprias:

Junior Achievement

jabrasil.org.br

- Criada em 1919 nos EUA
- Chegou ao Brasil em 1984

- Empresários dão aulas, fundam e ensinam a gerir uma miniempresa com os estudantes
- 1 milhão de alunos já participaram

Pedagogia Empreendedora

dolabela.com.br

- Criada por Fernando Dolabela, autor do livro O Segredo de Luísa
- Treina professores de escolas públicas para ensinarem o empreendedorismo
- Capacitou 10 mil professores desde seu surgimento, em 2002, atingindo mais de 300 mil alunos

Programa Jovens Empreendedores Sebrae-SP

Telefone: 0800-7280202

- Treina professores e incentiva a criação de uma feira de produtos dentro das escolas
- Passaram por ele 162.556 alunos e 6.232 professores

Em resultson.com.br:

Podcasts_Fernando Dolabela, Eliana Aun, diretora do Colégio Guilherme Dumont Villares, Érika Vadala, do Sebrae-SP, Wilma Resende, da Junior Achievement, e Caio Coimbra.

Leia também a entrevista completa com Ben Casnocha

WWW

- resultson.com.br/ed/06/instig
- resultson.com.br/ed/06/social
- resultson.com.br/ed/06/instigator
- resultson.com.br/ed/06/forbes

TAGS_ Jovens empreendedores, empreendedorismo infantil

gestão

ESTRATÉGIA: CONDIÇÃO DE SOBREVIVÊNCIA

{Fabio Fontanela Moreira}

“Se não sabemos aonde queremos chegar, qualquer caminho leva a algum lugar.” Essa verdade tão simples e ao mesmo tempo tão cruel nos remete à importância de se estabelecer objetivos claros e coerentes tanto no âmbito pessoal como no profissional.

As empresas têm enfrentado uma realidade competitiva cada vez mais desafiante, na qual somente as mais preparadas sobrevivem. “Estar preparada” não significa apenas ter qualidade, preço e eficiência. É fundamental saber crescer, inovar e se diferenciar diante das infinitas possibilidades existentes. É decidir sobre o que a empresa deve fazer hoje para estar preparada para as incertezas do futuro.

Esse é o universo da ESTRATÉGIA! Antes de tudo, é importante desmistificar esse termo. Estratégia é a arte de se definir “AONDE” se quer chegar, “COMO” e “O QUE” fazer para se chegar lá. O conjunto de decisões que uma empresa deve tomar e as implicações futuras dessas decisões devem ser mapeados.

Não se trata de um exercício de previsão, e sim de planejamento. É uma empreitada complexa, mas muito elucidativa, sobre as condições de contorno que a empresa atravessa.

A partir daí, é colocar as engrenagens para funcionar. Todos os esforços devem ser aplicados para a plena execução da estratégia definida, monitorando-se e avaliando-se constantemente o percurso, e corrigindo-se o rumo sempre que necessário.

Fabio Fontanela Moreira

Sócio-Diretor da 3GEN Gestão Estratégica especialista em execução de estratégias

Capa

GRANA CURTA: ESTERÓIDE PARA CRIATIVIDADE

{Texto: Daniel Andreazzi e Denis von Brasche}

Toda startup tem que ser, de saída, criativa e inovadora. Conseguir isso é o que pode levar um Mahalo.com a se tornar o próximo Google.

Pois foi justamente o empresário americano Jason Calacanis, fundador do Mahalo (um site de busca que usa “pessoas humanas de carne e osso” para encontrar sites e informações na web), quem levantou polêmica mês passado.

Ele postou, no blog calacanis.com, um texto irônico, mas realista, com dicas para espremer cada centavo e cada neurônio criativo em uma startup. Experiência ele tem: já editou uma revista no Vale do Silício, vendeu sua primeira empresa .com para a AOL, foi gerente geral do Netscape.

Se você não viu o post, a gente resume aqui pra você. De quebra, chamamos gente que está montando startups Brasil afora para comentar as medidas sugeridas pelo gringo e acrescentar mais dicas. Mas vale lembrar: todas são opiniões, nada é regra. Só você sabe se as sugestões dariam certo na sua empresa.

AS BOAS IDÉIAS PRATICADAS POR AQUI

Franco Rosário, da Sociale Comunicação, que criou uma ferramenta de propaganda colaborativa:

- Trabalhe em casa – na sua ou na de seu sócio. Você não encara trânsito e pode tirar um cochilo depois do almoço.
- Troque experiências e idéias com seus sócios e funcionários. Uma decisão tomada em grupo tem mais chance de ser acertada do que uma decisão individual.
- Tenha um guru – alguém que você idolatra e em quem confia, que você ache melhor que você – para conversar, pedir dicas e sugestões.

Vítor Elman, da Cappuccino Digital, agência de comunicação especializada na elaboração de conteúdo com Joy of Use:

- Escolha pessoas que façam um pouco de tudo, que são pilhadas. O rumo da startup pode variar, e você precisa de flexibilidade.
- Misture pessoas completamente diferentes.

- Controlar uma equipe exige treino; você tem de lidar com as necessidades de cada um e, às vezes, não vai entender a língua que estão falando.
- Olhe todo dia no espelho e diga: eu sou o Steve Jobs!

Igor Senra Magalhães, da MolP, que desenvolveu uma ferramenta segura de pagamentos via internet:

- Terceirize atividades – você evita desperdício e baixa os custos.
- Contrate estagiários. Eles não têm a mesma performance de um analista experiente, mas topam executar tarefas mais operacionais. Além do custo trabalhista mais baixo, há a possibilidade de encontrar um novo talento.
- Toda empresa precisa ir muito ao banco – nós contratamos um office-boy com mais de 65 anos, que não pega filas e não paga transporte público. Dupla economia.

Juliano Prado, do VCVAI.com, guia de cultura e lazer colaborativo que agrega o Google Maps:

- Caia de cabeça no open source e em softwares online grátis. Derrube o paradigma do Outlook Express.
- Mude de São Paulo. Fuja de aluguéis e estacionamentos caros, congestionamentos, concorrência querendo roubar funcionários. Com o dinheiro economizado, dá pra ir à Capital uma vez por semana visitar clientes.
- Libere as bermudas e os chinelos. Economize em ar-condicionado e tenha funcionários satisfeitos.
- Contrate certo. Vale a pena pagar o dobro para uma pessoa realmente boa, a pagar metade para alguém que vai precisar de outros para ajudar.

Edney Souza, do InterNey e da Blog Content, empresa que faz blogs corporativos:

- Converse com as empresas que atuam no fluxo do negócio antes e depois de você, e venda seu peixe para esses parceiros.
- Ofereça-se para complementar o serviço dos concorrentes e vice-versa. Melhor dividir um cliente do que ficar sem ele.
- Tenha sempre à mão pelo menos um profissional de tecnologia, um de comunicação, um de publicidade e um de negócios. E suspeite de pessoas que afirmam usar os dois lados do cérebro muito bem.

Gabriele Bellini, do Superexclusivo, clube fechado de descontos em compras pela internet:

- Ferramentas como o Google Docs também ajudam a compartilhar os documentos entre os colaboradores, economizando papel, correio, fax. E permitem o trabalho online, para que as pessoas não fiquem presas a um lugar – elas podem estar em outras cidades, inclusive. O espaço pode ser menor e o aluguel fica mais barato.

André Fonseca, da Dito, que criou uma rede social para viajantes brasileiros:

- Procure uma incubadora de empresas. Essa parceria deixa os custos fixos muito baixos, porque existe à disposição espaço físico, serviços de escritório e consultoria.
- Empresas pequenas têm poucos funcionários. Por isso, é melhor haver uma pessoa focada quase exclusivamente no desenvolvimento de produtos, enquanto outras, com horários fixos, se alternam entre as funções administrativas, financeiras e técnicas.
- Poucas pessoas, muito trabalho: depois de fases com jornadas de 12, 14 horas por dia, libere a turma pra viajar ou emendar um feriado.

AS 17 IDÉIAS DE CALACANIS e os comentários de quem tem startups no Brasil...

1 – Compre computadores Macintosh e economize com TI.

“Não dá pra comprar Macs pensando em economizar – isso é só pra americano” – Juliano Prado, do VCVAI.com

2 – Compre dois monitores para todo mundo, eles vão poupar 30 minutos por dia.

“Talvez seja melhor comprar um monitor maior; economiza espaço na mesa” – Vitor Elman, da Capuccino Digital

3 – Pague o almoço de todo mundo quatro dias por semana, mas faça reuniões durante a refeição.

4 – Compre mesas baratas e cadeiras caras.

“Uma cadeira confortável é fundamental. Também temos alguns pufes para descansar” – André Fonseca, da Dito

5 – Não gaste com telefone. Todo mundo usa mensageiros instantâneos e celular.

6 – Alugue o espaço extra do seu escritório.

“Alugue o espaço extra de empresas como a do Calacanis, geralmente sai mais barato do que alugar um espaço grande e sublocar” – Edney Souza

7 – Terceirize a contabilidade e o RH.

8 – Não compre o Microsoft Office pra todo mundo; instale em dois ou três computadores compartilhados e use o Google Docs.

9 – Use e-mail hospedado pelo Google.

10 – Compre notebooks para os workaholics levarem pra casa.

11 – Demita pessoas que não “amam o trabalho” (que não sejam workaholics).

“Medidas muito restritivas e que não permitem a liberdade pessoal têm efeito contrário no médio e longo prazo” – Gabriele Bellini, do Superexclusivo

12 – Compre uma máquina automática de café cara para o escritório.

“Acredite, o café será praticamente seu sócio!” – Franco Rosário, da Sociale

13 – Encha a geladeira com refrigerantes.

14 – Deixe o pessoal trabalhar fora do horário comum – o processo de ir de casa para o trabalho é um saco.

“Faça banco de horas: o funcionário faz seu horário como quiser, inclusive pode trabalhar em casa” – Igor Senra Magalhães, da MolP

15 – Procure seus fornecedores a cada seis ou nove meses e peça de 10 a 30% de desconto.

16 – Procure por pessoas nos sites de rede social e profissional.

17 – Chame assessoria de imprensa para dois ou três projetos por ano – não pague o ano inteiro.

WWW

resultson.com.br/ed/06/stup

resultson.com.br/ed/06/stup2

resultson.com.br/ed/06/stup3

resultson.com.br/ed/06/stup4

resultson.com.br/ed/06/stup5

TAGS_ Startup, formas de economizar, gestão startup

idéia.Bob

PRA INOVAR, TEM QUE CORRER RISCOS

{Bob Wollheim }

O código aí em cima traz o texto desta coluna! Para decifrá-lo, acesse WAP.resultson.com.br para baixar o aplicativo e ler os QR Codes desta edição. Clientes Claro e TIM: enviem um SMS com a palavra ON para o número 27800 e recebam o link no seu celular.

Gostou da brincadeira?

Diga-nos o que achou: bob@sixpix.com.br

Bob Wollheim

empreendedor, publisher das plataformas de conteúdo FS, PIX, resultson e WR/WV

fluxo de caixa

SAINDO DO BURACO

{Texto: Thomaz Gomes}

Credores batendo à porta, salários atrasados, contas a pagar. Em momentos como esses, qualquer empreendedor em sã consciência deveria iniciar um processo de turnaround – uma mudança profunda na cultura da empresa e, conseqüentemente, nos gastos. A gente não gosta de comentar, mas infelizmente qualquer um pode quebrar, por melhor que seja o primeiro mês. Segundo dados do IBGE, cerca de 46% das pequenas e médias empresas fecham as portas antes mesmo do primeiro ano de funcionamento. E quando chega a crise, a primeira reação pode não ser a ideal. Antes de fazer os cortes, é necessário parar para respirar. É aí que entra o sangue frio do especialista em turnaround. “O primeiro passo é fazer um acompanhamento próximo de cada despesa, para distinguir o essencial do supérfluo. O melhor caminho para isso é realizar um levantamento que defina exatamente no que cada custo reverte em termos de receita, eliminando aqueles que não tenham qualquer retorno comprovado”, diz Raul Rosenthal, sócio da consultoria de turnaround Íntegra Associados.

Sem demissão

Pode parecer estranho (para a gente pareceu), mas, segundo o consultor Laécio Barreiros, diretor da consultoria L&Barreiros, convém não demitir em massa. “Em vez de meramente demitir por setores, o estabelecimento de ações de incentivo e de metas pode impulsionar as vendas e o desempenho global, o que gerará a receita que vai tornar possível a recuperação de qualquer negócio. Fixar os salários de acordo com o desempenho de equipes também passou a ser outra opção para enxugar custos, diminuindo-se a necessidade de demissões.”

Empresa não é banco

Muitas vezes o empresário não consegue traçar a linha onde termina a pessoa física e começa a jurídica. Por essa razão, é importante organizar a contabilidade separadamente, controlando o fluxo de caixa com a mesma atenção dispensada ao talão de cheques da carteira. Em outras palavras, parar de movimentar a conta corporativa para trocar de carro ou fazer aquela viagem à Europa. “É muito comum ver empresários e suas famílias mantendo um alto padrão de vida enquanto seus negócios estão em crise. É necessário que haja a conscientização de que a empresa não é um caixa eletrônico de onde se pode sacar dinheiro o tempo todo”, aconselha Laécio.

Aperte o fornecedor

Pagar caro por matéria-prima ou serviços (por melhores que eles sejam) pode levar qualquer negócio para o buraco, principalmente se as vendas não estiverem às mil maravilhas. A miséria vem acompanhada, geralmente por fornecedores com cobranças na mão. Antes que isso aconteça, por que não fazer o contrário? Na opinião de Vincent Baron, diretor da consultoria Alvarez & Marsal, é fundamental estabelecer novos acordos quando a coisa aperta. “Muitos empresários, na hora de reduzir gastos, preocupam-se apenas em realizar cortes internos, esquecendo-se de custos externos que podem ter grande impacto no final.

Menos clientes, mais foco

Embora possa parecer loucura, momentos de crise muitas vezes pedem um número menor de clientes ou o afunilamento do público-alvo. Esse corte permite o foco em quem realmente traz lucro, deixando-se de lado quem está sendo atendido apenas por tradição ou status, mal chegando-se ao break-even operacional. Dentro dessa seleção, vale a pena priorizar quem está mais próximo, em cidades e regiões vizinhas.

“Processos de reestruturação demandam uma racionalização de tudo, inclusive da base de clientes. Nessas horas, é fundamental focar os parceiros de verdade, privilegiando quem está mais perto de sua região de atuação, o que diminui consideravelmente o custo de logística e transporte”, completa Vincent.

De grão em grão...

Pequenas economias no dia-a-dia, além de ajudar a baixar os custos operacionais, geram um efeito psicológico de comprometimento. Confira abaixo algumas sugestões de Gabriel Eigner, presidente da consultoria Engenharia de Vendas, para reduzir aqueles gastos aparentemente inocentes:

- Diminuir o número de ligações telefônicas. Hoje em dia a tecnologia já proporciona formas de comunicação mais baratas, com programas como Skype e Messenger.
- Fazer viagens aéreas apenas quando realmente necessário. Procurar utilizar meios de transporte alternativos (como ônibus) e conference calls à distância.
- Promover a conscientização da utilização de recursos em geral, como água, eletricidade e papéis. Essa questão, além de tudo, tem a ver com sustentabilidade, um aspecto essencial para qualquer empresa moderna.

“É importante não procrastinar, acreditando que amanhã vai ser melhor” Raul Rosenthal

WWW

resultson.com.br/ed/06/jcom

resultson.com.br/ed/06/jmdois

resultson.com.br/ed/06/empresário

resultson.com.br/ed/06/ief

resultson.com.br/ed/06/artigokarsten

TAGS_Corte de custos, turnaround empresas

lugar incomum

ALÔ, DEUS?

{ Texto: Flávia Lelis

Fotos: Cia de Foto }

Sabe quando você olha para os lados e, além de uma vida completamente atribulada por compromissos diários, decisões importantes e responsabilidades em outras centenas de cenários, também aparece um ou outro probleminha? Como aquela dor na coluna que insiste em não passar, a falta de dinheiro apesar da quase vida de escravo ou – por que não? – o difícil acerto da química entre você e a cara-metade? Antes de parar e pedir para sair desse turbilhão, vá para a rua, estique o braço e pegue um táxi. Ahn?! É, apesar de estranho o aconselhamento, se você estiver ali na região da Chácara Santo Antônio ou em Santo Amaro, pode dar sorte e embarcar no táxi de Francisco Fernandes Novais, um homem franzino que se dedica a aperfeiçoar a relação entre os seres humanos e Jesus. Após vinte anos como taxista, Novais resolveu se tornar, também, um rezador profissional. “Quando sinto vibrações negativas, eu falo para a pessoa e aviso que isso pode ser eliminado com o poder de Jesus”, diz. Segundo ele, o dom veio enquanto trabalhava numa empresa de guinchos. Depois de ler a Bíblia, resolveu ajudar as pessoas que estivessem ao seu redor oferecendo uma oração. Hoje, basta deixar nome completo que, em casa, o taxista se encarrega de pedir bênçãos para o passageiro. Em troca, por gentileza, visite o site arjifranconovais.com. É um negócio inovador – não tenha dúvidas – a fé online. Há oito anos nessa “empresa”, Novais ainda não fez fortuna, e fica constrangido ao revelar que, se a pessoa se sentir abençoada pela oração, pode contribuir com um valor em dinheiro. Como? Por meio do site. “O que eu quero é um site honesto, com prestígio. Por enquanto, a divulgação está no boca a boca, falo para todos os passageiros, mas quero investir mais nisso.” Lá no site, além das fotos dos netos – os próximos a seguirem seus ensinamentos –, ele conserva textos bíblicos e os dados de sua conta bancária, o que pode ser uma tática ruim, diz: “Acho que vou tirar o número de lá”.

“A divulgação é boca a boca, mas quero investir mais nisso”

Estratégias

Para ingressar no mercado de energias positivas é necessário seguir algumas regras, segundo Novais: ter uma oração secreta (ele não revela a dele de jeito nenhum), boa vontade, pedir que as pessoas divulguem o site somente se alcançarem a graça desejada, e não esperar retorno financeiro, já que “o melhor pagamento é a pessoa receber a bênção”.

Embora haja todo um conceito de filantropia nas ações, a idéia é ser proprietário de algo e se sustentar disso. “Atendo a muitas pessoas na minha casa, e o meu salão ainda precisa de cadeiras, de um banheiro, essas coisas. Com esse dinheiro posso melhorar as instalações e ajudar mais gente. Adoraria poder viver só disso”, conclui.

WWW

resultson.com.br/ed/06/reza

resultson.com.br/ed/06/adm

resultson.com.br/ed/06/ne

TAGS_ Religião, oportunidade, religião corporativa, rezador

aldeia global

VIA ÚNICA PARA O CRESCIMENTO

{Rodrigo A.R. Franco}

O capitalismo selvagem chegou a uma encruzilhada. Não sabe que rumo tomar. Os recursos naturais e humanos não podem mais ser explorados como vinham sendo no último século – quando, para se gerar riqueza, não era considerada a hipótese de um colapso das fontes.

O único caminho que parece se abrir é o da adoção de políticas ambientais, sociais e econômicas, sem as quais esses recursos não serão preservados ou valorizados. E se é um momento de mudança de direção, pelo menos o mercado tem respondido positivamente a quem se preocupa. As empresas que percebem isso ganham reconhecimento.

Nas listagens Dow Jones Sustainability Index e Índice de Sustentabilidade Empresarial da Bovespa, as ações dessas empresas também são as mais valorizadas. Os índices mostram que quem pratica políticas de eficiência energética, redução do consumo de água, reciclagem, inventário e redução das emissões de gases do efeito estufa, fomenta atividades sociais e preza pelo bem-estar dos seus funcionários torna-se mais atraente para receber investimentos.

Um jeito de adotar a filosofia da sustentabilidade é investir em projetos de carbono. Além de reduzir as emissões de gases, os projetos devem beneficiar a sociedade – uma das condições para que sejam aprovados e recebam um selo de qualidade. Selo que, por sua vez, valoriza ainda mais o crédito de carbono dessa companhia.

Mais do que ser a única via para que o capitalismo sobreviva, políticas socioambientais formam a nova engrenagem capaz de movê-lo no mesmo ritmo em que sempre andou. E quem ainda não se deu conta perde mais a cada dia.

Rodrigo A.R. Franco

Diretor-executivo da **Carbon Market Consulting**, empresa especializada em projetos de carbono e gestão em sustentabilidade

do bem

PREPARATIVOS E EXPECTATIVAS

{Matéria escrita pelo Instituto Endeavor}

A organização da Semana Global de Empreendedorismo continua a mil. Esse movimento mundial, que acontece de 17 a 23 de novembro, será realizado pela primeira vez e simultaneamente em mais de 50 países. Há dois meses, neste mesmo espaço, falamos do início dos preparativos. Agora, vamos contar um pouco da história. Há quatro anos acontece na Inglaterra a Enterprise WEEK, organizada pela ONG Make Your Mark Campaign. Este ano ela decidiu ampliar o movimento, e para isso designou seu colaborador Anjoum Noorani, responsável pela disseminação e coordenação da Semana Global de Empreendedorismo no mundo, para a missão de visitar e auxiliar os países participantes.

Noorani esteve em São Paulo em março no Instituto Empreender Endeavor, organização anfitriã da Semana no Brasil, discutindo as melhores ações para envolver toda a nação nesse movimento em prol da atitude empreendedora. Antes de ir embora, chamou atenção para as iniciativas que, em sua opinião, poderão ser mais importantes por aqui. “Creio que as atividades com foco no público jovem, que sejam divertidas e inspiradoras, terão maior impacto, porque, afinal, o maior desafio deste movimento é envolver e encorajar os jovens a serem mais empreendedores, a terem idéias e a acreditarem que é possível tirar as idéias do papel.”

Ele ainda deixou uma mensagem para as organizações anfitriãs: “A maneira como essa rede pode ser construída, e como a Endeavor está construindo no Brasil, é inspirar as organizações de impacto nacional, ou mesmo regional, com a idéia de que os jovens têm uma tendência a empreender, e que só é necessário um empurrãozinho para transformar suas idéias em ações e negócios reais”. Noorani também falou de suas expectativas sobre a Semana. “Acredito que será um sucesso, principalmente nos países que nunca tiveram um movimento como a Semana. No Brasil, será incrível. A maneira como está sendo organizada é melhor do que em qualquer outro país que visitei.”

Ele aproveitou para deixar sua visão sobre o paulistano: “Só de andar pela cidade e observar a velocidade do crescimento, a atitude dos estudantes, a energia e a paixão das pessoas, posso afirmar que é um povo empreendedor por natureza. Se tudo isso for replicado para o resto do país, há o potencial de ser uma das nações mais empreendedoras”.

lifestyle

OOHHHHMMMMMM

{Texto: Isabelle Favarin

Fotos: Cia de Foto}

NOME: Marília Mendes Soares

IDADE: 42

NICK: MA

TRABALHO: Gerente sênior de Recursos Humanos

FORMAÇÃO: Bacharel em Relações Internacionais e Mestrado em Administração de Empresas

ROTINA: Meditação, café-da-manhã e trabalho

DURANTE O DIA: Faz psicoterapia uma vez por semana, e aula “de corpo”, duas vezes por semana

LIVRO: A Incrível Viagem de Shackleton

FILME: Bagdad Café

DIVERSÃO: Convidar amigos para ir em casa, fotografar, brincar com o cachorro e o gato

CAFÉ OU CHÁ: Gosto muito de café, mas chá verde ou banchá fazem parte do meu dia-a-dia

MANTRA: “Junteison Shingon”

MUDRA: Juntei-in [mudra é a posição da mão que acompanha um determinado mantra]

SOM PARA MEDITAR: Silêncio

MEDITA DESDE: 1998

ESTILO ZEN DE SER: Antes de qualquer coisa respeitar a mim mesma e respeitar a natureza, tudo e todos que fazem parte dela

“Meditar logo cedo, antes de sair de casa ou iniciar qualquer atividade, me ajuda a colocar o dia em perspectiva e a conectar minhas energias com a minha missão diária”

“Uma vez um cliente interno estava muito nervoso e agressivo, porque havia desconsiderado uma política da empresa e sentia-se prejudicado. Consegui analisar os fatos e ajudá-lo. Esse profissional desligou o telefone agradecendo e se desculpando. O fato de ter meditado naquele dia me ajudou muito a conduzir o caso de maneira adequada”

“A meditação nos põe em contato com o nosso propósito maior de vida e nos ajuda a focar e a não desperdiçar energia. Ao meditar pela manhã, refaço os meus votos de coerência com esses propósitos, e isso afeta diretamente a forma como viverei aquele dia”

espaço

NINHO DE EMPRESAS

{Texto: Isabelle Favarin

Fotos: Cia de Foto}

A companhia A5TMT é um grupo de investimentos. Busca oportunidades de negócios e empresários inovadores, e, diante de um produto bacana, faz um aporte financeiro.

Nada de diferente de outros venture capitalists, certo? Errado. Quem olhar mais de perto vai descobrir uma vocação materna na companhia. Desde outubro do ano passado, os sócios Paulo Humberg e Renato Ramalho decidiram que o melhor jeito de incentivar o crescimento das empresas em que apostavam era abraçá-las completamente.

Perceberam que as startups ganhariam muito em criatividade se trocassem experiências entre si. “Vimos que não havia como administrar os problemas, estávamos atolados, com agendas malucas. Buscávamos todas as sinergias possíveis entre as empresas e não conseguíamos fazer nada. E para um grupo de investimentos isso é a morte”, lembra Ramalho. Além disso, haviam chegado ao limite quando o assunto era perder tempo no trânsito de São Paulo – o mais congestionado do Brasil – visitando os sócios.

Incubadora

Para resolver os problemas, fizeram algo parecido com uma incubadora. Hoje, quem visitar o prédio de três andares localizado na rua Cristiano Viana vai encontrar sete empresas funcionando ali: A5, Hip Telecom, Portal ONNE, 9media, Tellvox, site BOOZAI e Nôa Nôa. “Agora temos um time, e no dia-a-dia não há mais aquele formalismo para resolver um problema. Você encontra todo mundo no corredor; a relação dos funcionários com a gente ficou mais aberta, o que não acontecia quando estávamos em escritórios distintos. Aqui tem mais cara de grupo, de empresa.”

O empresário conta ainda que o ambiente colaborativo, com diferentes empresas e cabeças em um mesmo lugar, facilita a troca de idéias. “Surgem mais oportunidades, tem aquele lance de criatividade, começamos a escutar mais.” sobre ambientes assiassim

Mas se engana quem acha que o objetivo é ter as empresas sempre por perto. A intenção é que elas cresçam e encontrem outro lugar para morar. “Quando alguma delas tiver condições de andar sozinha fora daqui, vai ter que sair. A nossa idéia é dar um suporte inicial para torná-las independentes”,

conclui Ramalho, dessa vez mostrando o lado paterno da filosofia A5 de ser.

WWW

resultson.com.br/ed/06/nin1w

resultson.com.br/ed/06/nin2

resultson.com.br/ed/06/nin3

resultson.com.br/ed/06/nin4

TAGS_ Ambiente compartilhado

TRATADO DA PECHINCHA

{Mauro Riot}

“Raspas e restos me interessam”
Cazuza

Ao largo da prostituição, o negócio mais antigo do mundo é a pechincha. E, atualmente, o mundo passa por crises que geram, justamente, grandes pechinchas. Já disse e volto a afirmar: eu gosto das crises, pois proporcionam grandes oportunidades. E tenho visto muitas barganhas, a começar pela feira dominical da minha rua até os balanços econômicos do mercado de ações.

A pechincha, hoje, é um dos negócios mais rentáveis do mundo. Duvida? Imagine a compra de um carro de último tipo, na qual você gastaria R\$ 100 mil. Negociada a pechincha, o valor cai para R\$ 90 mil, o que te dá uma economia de R\$ 10 mil. Quanto dinheiro você precisaria para render R\$ 10 mil em um ano, a uma taxa de 20%? Seriam necessários R\$ 50 mil, metade do valor gasto com seu carro.

Existem vários tipos de pechinchas: liquidações em lojas, muitas vezes não confiáveis; rifas ou alguém querendo se desfazer de algum pertence para alavancar dinheiro; e a que eu mais aprecio: uma descoberta inusitada.

O que há em comum entre todas elas? O grande paradoxo da barganha, que reside no timing: justamente quando ninguém quer comprar um determinado objeto. É difícil ir contra a maioria, mas isso pode render muitos e ótimos frutos. Importantíssimo também é conter a euforia e atuar como se estivesse fazendo um papel de canastrão em Hollywood. Marlon Brando deve ter sido um grande pechinchador, talvez Jece Valadão também. Como bom canastrão, não tenha pena de ninguém. Saque um bolo de dinheiro, bata com o talão de cheques na mesa, diga que vai comprar muito. Parecer poderoso, nessas horas, é mais importante do que ser poderoso.

Mauro Riot já conseguiu boas pechinchas, mas não é bom ator, não é canastrão, não é poderoso. Não é nada, mas parece ser tudo.

o} WORKAHOLIC

Todo mês a ResultsON fala de um dos tipos da fauna corporativa neste espaço. mande sua sugestão:
marcondes_luiz@hotmail.com

{Luiz Marcondes }

P*ta merd*, já é meu oitavo espresso hoje! E ainda são 7h05! E tenho tanta coisa pra adiantar. Vamos ver quantas delas eu consigo fazer ao mesmo tempo... Abro uma planilha aqui, respondo um e-mail ali, termino um relatório acolá... Ser multitarefas é fundamental, assim como saber delegar, que é pra poder pegar mais tarefas ainda, e assim por diante! É o que eu sempre digo – quando tenho tempo, claro. Deixa ver, que e-mail é esse que chegou agora?

Não acredito! A diretoria rejeitou meu pedido para que um chuveiro fosse instalado no banheiro do escritório! Quer dizer que vou ter que continuar voltando pra casa pra tomar banho? Que perda de tempo! Depois reclamam da produtividade do departamento! Se não sou eu pra moralizar essa bagunça! O melhor jeito de ensinar alguma coisa é pelo exemplo, é o que eu diria sempre, se alguém me escutasse! Bom, sem chuveiro. Espero que não impliquem com meu saco de dormir; da última vez que passei a noite aqui no escritório tive que dar uma cochiladinha, e ele veio bem a calhar. Pena que o vigia quase morreu de susto quando me viu aqui dentro de madrugada! Ah, mas é assim que são as coisas no mercado competitivo de hoje, a gente tem que pensar à frente da concorrência, tem que trabalhar sem parar. Quem acha que trabalha demais é porque não conhece o mercado, vive numa fantasia, num mundo cor-de-rosa. Eu é que sei como são as coisas de verdade. É o que a gente tem que fazer pra sustentar uma família!

Nossa... Minha mulher e o meu filho. Como é mesmo o nome dele? Deixa ver, tenho uma foto do moleque aqui no meu Blackberry em algum lugar! Ah, tá aqui. Vamos ver o que diz embaixo: “sugestão-de-modelo-infantil-pra-campanha-lançamento-creme-dental.jpeg”. Putz, não é essa! Enfim, não importa o nome dele, minha mulher deve saber. Só preciso me lembrar de chamar o garoto de “filhão” o tempo todo se falar com ele antes de me encontrar com ela. Mas acho difícil. E ela... Bom, ela eu chamo de “querida”, mesmo... Putz! Que vergonha! Não é que esqueci o nome do amor da minha vida também? Ah, deixa eu voltar pro trabalho...

Luiz Marcondes, 35 anos, **redator** acredita que
“quem inventou o trabalho não tinha mais o que fazer”
Mas gosta do seu assim mesmo

bizoterismo

SIMPATIA CORPORATIVA

{Por Mme. Caapi Banisteriopsis* }

Tá precisando de um empurrãozinho na carreira e na carteira? Madame Caapi preparou duas simpatias infalíveis para:

GANHAR DINHEIRO

Ingredientes:

- 1 tubo de Super Bonder
- várias moedas de 1 real
- suor
- simpatia

Passo a passo:

- 1) Pegue as moedas de 1 real
- 2) Pegue a Super Bonder
- 3) Cole as moedas de 1 real embaixo da sua cadeira de trabalho usando a Super Bonder (monte na grana)
- 4) Seja simpático com o cara do financeiro (empatia-via-simpatia)
- 5) Conquiste seu chefe (vide próxima simpatia)
- 6) Trabalhe...
- 7) ...muito!

Quando: No 5º dia do mês, na lua cheia.

CONQUISTAR SEU CHEFE

Ingredientes:

- uma pasta em L
- uma caneta Bic
- uma etiqueta do terno do seu chefe
- linha
- agulha
- muitos dentes de alho
- relatório dos seus resultados na empresa
- um post-it

Passo a passo:

- 1) Retire a etiqueta do terno do seu chefe (sem que ele perceba, tá?)
- 2) Tire a etiqueta do seu terninho da 25 de Março
- 3) Pegue a linha e a agulha e costure a etiqueta bacanuda do seu chefe no local onde antes ficava a sua etiqueta xumbrega
- 4) Deixe seu terno em uma posição na qual seu chefe veja que vocês compram terno no mesmo lugar (empatia-via-terno)
- 5) Espalhe os dentes de alho pelas gavetas dos outros

funcionários da firma (antipatia-via-alho)

6) Pegue o seu relatório de resultados e contribuições para a empresa

7) Cole um post-it na primeira página

8) Pegue a caneta Bic e escreva no post-it: FYI!

9) Coloque dentro da pasta em L

10) Deixe em cima da pasta do seu chefe (de novo, sem que ele perceba)

11) Espere... (empatia-via-resultados)

PS – Essa simpatia só vai dar certo se seus resultados e contribuições para a empresa forem realmente bons!

Quando: Precisar!

*Mesmo com sua incrível formação business-esotérica, Madame Caapi Banisteriopsis também teve de fazer uma simpatiazinha e ser bem simpática para ganhar esta coluna na ResultsON!

Dúvidas? madame@sixpix.com.br