

Por Bruna Chieco

A importância da abertura para novos conceitos e novas possibilidades nos negócios – e na vida – foi o tema que marcou a palestra de encerramento do 2º Encontro de Estratégias e Criação de Valor na última sexta-feira, 2 de outubro. Maurício Benvenuto, Sócio da StartSe, compartilhou sua visão e aprendizados tendo sua vida virada de cabeça para baixo ao decidir ir morar no Vale do Silício. Nascido em Vacaria, uma cidade de 66 mil habitantes no Rio Grande do Sul, ele é formado em sistema de informação e em Porto Alegre conseguiu um bom cargo e posição profissional, mas em certo momento da sua vida, aos 26 anos de idade, achou que sua vida estava conveniente demais. “Em meio a essa autoanálise, recebi o convite dos fundadores da XP para entrar no business, que estava iniciando, de expansão para o Brasil, passando a ser sócio da empresa”.

A história da XP deu certo, e Maurício atribui o sucesso da empresa ao fato de que os sócios não tinham medo de errar, e sim medo de não tentar. “Eu agrego valor a ambientes bagunçados, eu fiz o que tinha que fazer na XP”. Em 2015, Maurício foi para o Vale do Silício, e lá ele percebeu que muitos negócios que nascem são criados e geridos com meios e métodos muito diferentes do que conhecia. “Foi muito representativo, pois me vi começando minha trajetória profissional, e ficou claro que o que havia me levado até ali foi ótimo, mas se eu não abrisse minha cabeça para conceitos novos, eu ficaria para trás”.

Novos conceitos – Assim, ele entrou no universo de aceleradoras e startups, se tornando sócio da StartSe. “Comecei a montar toda a estrutura no Vale do Silício e a conectar empresas no ambiente do Vale”. Quando ele chegou no Vale do Silício, ele diz que duas informações fizeram sua mente explodir. A primeira delas foi através de um estudo de 2016 da McKinsey sobre empregos. “Hoje, 53 bilhões das horas trabalhadas são em empregos que exigem habilidades cognitivas básicas, que são basicamente aprender, lembrar e executar. Essas horas devem diminuir 14 horas, bem como deve diminuir demanda de empregos que exigem habilidades físicas e manuais, enquanto a demanda por empregos que envolvem habilidades sociais, emocionais e tecnológicas vai aumentar. Esse estudo serve como instrumento para precificar o que se apresenta quando falamos em futuro do trabalho”.

Segundo ele, haverá cada vez mais demanda maior por competências cada vez mais humanas, emocionais, empatia, e na outra frente, o desenvolvimento da consciência tecnológica. Maurício ressalta como a tecnologia pode potencializar o que é feito hoje. “Se desenvolver tecnologicamente para ser um conhecedor desse mundo é fundamental nos dias de hoje”. Outra informação que chamou atenção é a que 65% das crianças do atual primário vão trabalhar em atividades que ainda não existem, segundo uma análise do Fórum Econômico Mundial. “O que fazer diante desse cenário que tende a se tornar cada vez mais realidade no mundo?”, questionou. “Tudo isso está chegando e faz com que o emprego dos sonhos de muitos jovens não existam mais em 10 anos. Para eu me manter um profissional relevante no que eu faço, terei que ser um eterno aprendiz, ou seja, estudar pra sempre”, destacou.

Habilidades – Diante dessas mudanças, Maurício separou cinco habilidades que ele observa em pessoas e profissionais, em pesquisa feita no Vale do Silício durante três anos para verificar se, além do ramo de atuação, havia traços em comum que os profissionais de lá possuíam, e as cinco competências em comum que ele verificou são:

1) Causar impacto – “Para causar impacto nos dias de hoje, nunca foi tão importante e necessário ter propósito. Qual a razão que faz você levantar todo dia para fazer alguma coisa?”, questionou. “Quando você tem um propósito vivo, fresco, e trabalha com esse propósito, você o compartilha com as pessoas. Para causar impacto, você precisa melhorar a qualidade de vida das pessoas em algum aspecto. Tem que ser relevante; corrigir o errado, ou seja, melhorar o produto, corrigir a própria falha rapidamente; e prolongar o certo”. Maurício reforçou que para chegar nisso, é preciso se cercar de talentos. “Eu construo um time e o time que eu tenho dita a empresa que eu sou”. Ele disse ainda que tecnologia é apenas um commodity, e o maior valor das empresas está nas

pessoas.

2) Olhar a próxima curva – Ele contou a história de colheita de gelo, que evoluiu para a fábrica de gelo, e mais de 50 anos depois, foi inventado o refrigerador. “Nenhum colhedor de gelo se transformou numa fábrica de gelo, e nenhuma fábrica de gelo se transformou numa fábrica de refrigeradores, pois as pessoas se apegam ao produto”. Portanto, Maurício indicou sempre saber criar um produto melhor em cima de seu próprio produto para continuar em um bom posicionamento no mercado.

3) Questionar – Maurício indicou ainda questionar o que se sabe, saindo do lugar comum para poder gerar mudanças. “O que cria memórias são novas experiências. O que faz sua marca ficar constantemente na cabeça das pessoas é constantemente oferece grandes experiências. O questionamento faz você criar novas soluções, que faz você criar novas experiências, o que faz com que sua marca fique na memória das pessoas”.

4) Fazer com as pessoas – “Não se faz mais algo para as pessoas, se faz com as pessoas, e isso nunca foi tão possível como nos dias de hoje”, disse. Segundo ele, se as pessoas passarem a acreditar no que você acredita e a amar o que você ama, elas passam a compartilhar mesma visão que você.

5) Ser diverso – Maurício alertou que ao conversarmos e convivermos todo dias com as mesmas pessoas, provavelmente teremos as mesmas ideias. “No Vale do Silício, metade da população nasceu fora dos Estados Unidos, ou seja, é muita nacionalidade, pessoas, valores e princípios diferentes. O Vale, enquanto sociedade, tinha tudo para dar errado, pois tem muita diversidade em todos os sentidos. Mas dá certo, porque a sociedade entende o valor dessa diversidade, abraça suas diferenças e a usa a seu favor”, disse. Ele falou ainda que seus dias são dedicados a conhecer pessoas diferentes. “É impressionante como a gente evolui quando se permite conservar e conviver com uma pessoa independente de qualquer condição. Conhecer pessoas é uma escola”.

Ele reiterou que a tecnologia não está nessa lista, pois o que faz um negócio são as competências e as atitudes. “A grande onda de inovação que vamos viver nos próximos anos é a inovação de pessoas”, complementou.

Encerramento – Enquete realizada durante o Encontro perguntou aos mais de 450 participantes on-line do evento qual o sentimento, após esses dois dias de verdadeira imersão neste mundo novo, para o futuro da previdência complementar, e 80% responderam estarem otimistas e saírem empolgados do evento, com muitas ideias para executar, querendo ser um agente e fazer parte dessa mudança; 19% dizem sair neutros do evento, acreditado que os novos produtos e expansão dos planos família trazem oportunidade grande, mas ainda com dúvidas sobre o quanto a mudança será possível; e apenas 01% vê o cenário pessimista e a proposta de mudança como algo radical.

Diante do feedback, Marisa Santoro Bravi, Secretária Executiva da CT Estratégias e Criação de Valor, destacou o quanto foi assertiva a proposição de conteúdo do evento. “Estamos aqui para seguirmos juntos e na mesma direção. Nesse dia de imersão, com tantos conteúdos importantes e aos aprender com esse time de palestrantes e feras em conhecimento, é possível constatar que temos muito a realizar”, disse. Segundo ela, o evento proporcionou verdadeiras aulas sobre o que é preciso ser feito e como se adaptar e dar o primeiro passo.

Ela fez um resumo do segundo dia de evento. “As talks de valor proporcionaram aprendizados e deixaram um gostinho de quero mais”, destacou. [Saiba mais](#) sobre as talks que ocorreram na manhã da sexta-feira que abordaram fake news; desmistificação da maturidade; costumer e success experience; raio-x do investidor brasileiro; e Resolução CNPC nº 32; e ONG Meu Propósito.

Ela ressaltou ainda o painel “Da Live à Adesão Online: Gestão Digital da Comunicação e do Relacionamento”, com Claudia Janesko, Superintendente Executiva da Conecta; Rafael de Paula Souza, Co-Founder & CEO do Ubots; Marcelo Vital, Head of Sales da Asaas; André Coelho, Founder & CEO da Saffe; e Carla Pedroso Tassini, Coordenadora de Relacionamento e Comunicação da Visão

Prev ([leia mais](#)).

Marisa ainda comentou a apresentação do painel “Muito Além do Atendimento: Consultoria Previdenciária e o Novo Olhar sobre Reserva de Emergência”, que mostrou a importância de implantação de estudos e abertura da mente para a cultura comercial dentro das EFPC. O painel teve como palestrantes Lúcio De Carli, Consultor, Professor MBA e Diretor do Instituto do Consumo; Rodrigo Sisnandes Pereira, Presidente da Fundação Família Previdência; e Nilton Cesar da Silva, Diretor de Seguridade do Sebrae Previdência ([veja aqui](#)).

Por fim, Marisa ressaltou a palestra de Maurício Benvenuto, Sócio da StartSe, que deu um overview de como é possível fazer essa inovação com foco no propósito acontecer, tendo impacto e conhecendo pessoas. “Nós podemos sair dessa zona de conforto que nós nos instalamos. O nosso papel nas nossas entidades é cuidar de pessoas e estar ao lado delas nas diversas fases da vida”. Após seus agradecimentos, Marisa encerrou o evento deixando uma mensagem. “Nossa missão é entregar, fazer com que os outros consigam encontrar, orientar, esclarecer, e assim, ao permitir que o outro consiga ter uma vida mais digna e mais feliz, nós estaremos promovendo nossa própria felicidade”, concluiu Marisa.

O 2º Encontro Nacional de Estratégias e Criação de Valor tem o Patrocínio Ouro de Base Viral, MAG, mLabs e Startse; e Patrocínio Prata da Maturi.

Fonte: Abrapp em Foco, em 05.10.2020