

PROTAGONISMO

LOGÍSTICA EM 2026: INTELIGENTE, AUTÔNOMA E DECISIVA PARA A COMPETITIVIDADE

[▶▶ Leia na página 8](#)

Desafio de gerenciar vendas com a geração Z: entre processos e liberdade

O ambiente corporativo vem passando por transformações profundas, e um dos grandes desafios atuais é gerenciar equipes da Geração Z, especialmente em áreas como vendas, onde disciplina, processos e resultados caminham lado a lado.

Essa geração, nascida entre meados dos anos 1990 e o início de 2010, apresenta características únicas que impactam diretamente a forma como o trabalho é conduzido, trazendo à tona a necessidade de repensar estratégias de gestão.

Um dado relevante revela que 44% das empresas de alta performance possuem processos bem definidos, o que demonstra a importância de regras e metodologias estruturadas para alcançar resultados consistentes. No entanto, muitos profissionais da Geração Z apresentam uma aversão natural a processos rígidos, preferindo autonomia, flexibilidade e resultados imediatos. Esse cenário cria um dilema clássico para gestores: como equilibrar a necessidade de cumprimento de processos com a demanda por liberdade e inovação?

Dentro desse contexto, surge a questão da insubordinação, muitas vezes confundida com resistência ou comportamento rebelde. No ambiente corporativo, insubordinação se refere à recusa consciente de seguir normas, processos ou instruções claras, colocando em risco a eficiência, o clima organizacional e os resultados da empresa. Por outro lado, nem toda resistência é insubordinação: muitas vezes, trata-se de falta de compreensão do propósito do processo ou da trajetória necessária para alcançar resultados.

O gestor moderno enfrenta, portanto, o desafio de distinguir insubordinação de desengajamento, entendendo o que motiva



charliepk_CANVA

gerar conflitos graves, prejudicando tanto o desempenho quanto o clima da equipe.

Saber navegar essa linha requer clareza na comunicação, transparência nas expectativas e firmeza sem autoritarismo, algo que muitos gestores ainda estão aprendendo a dominar com as novas gerações.

Estamos vivendo um novo paradigma na gestão: profissionais da Geração Z querem ganhar dinheiro e ter resultados, mas muitas vezes não desejam percorrer toda a trajetória tradicional ou realizar esforços percebidos como repetitivos. Isso gera um conflito com gerações anteriores, que valorizam disciplina, consistência e aprendizado incremental.

A questão central é que não basta apenas estabelecer regras; é necessário que os colaboradores entendam o "porquê" do processo, conectando esforços ao propósito do trabalho e aos resultados esperados. Sem essa compreensão, o risco de insubordinação ou desengajamento aumenta significativamente.

Gerenciar vendas com a Geração Z exige inteligência emocional, flexibilidade e clareza. É essencial criar um ambiente onde processos existam, mas tenham propósito claro, equilibrando cobrança e respeito, disciplina e autonomia. Compreender o que motiva cada indivíduo, comunicar expectativas de forma transparente e apoiar o desenvolvimento contínuo é a chave para transformar desafios em oportunidades de alto desempenho.

No final, o verdadeiro desafio não está apenas na geração de processos ou metas, mas na capacidade de conectar pessoas à trajetória que leva ao sucesso, construindo equipes comprometidas, engajadas e eficientes.

(Fonte: Gustavo Malavota é sócio fundador do Grupo Mola, fundador do Instituto Vendas. Mestre em Gestão e Desenvolvimento, graduado em Marketing pela ESPM. Nos últimos 15 anos, capacitou mais de 150 mil vendedores e líderes no Brasil e no mundo).

“Gerenciar vendas com a Geração Z exige inteligência emocional, flexibilidade e clareza. É essencial criar um ambiente onde processos existam, mas tenham propósito claro, equilibrando cobrança e respeito, disciplina e autonomia.”

cada indivíduo e como comunicar o valor do processo de forma que seja absorvido e aceito.

Outro ponto crítico na gestão da Geração Z é a delicada fronteira entre cobrança legítima e assédio. Cobrança refere-se a estimular desempenho e garantir que metas e processos sejam cumpridos, enquanto assédio envolve pressão excessiva, humilhação ou qualquer forma de constrangimento. A confusão entre esses conceitos pode

As perguntas certas para soberania de dados

Quando os dados trafegam por serviços em nuvem, muitas vezes cruzando fronteiras geográficas em milésimos de segundo, saber onde essas informações estão armazenadas e sob qual jurisdição elas se encontram deixou de ser uma preocupação meramente técnica. ▶▶

Split payment e fluxo de caixa: o novo desafio da reforma tributária

Antes mesmo de se adaptarem à complexidade do novo sistema tributário, as empresas brasileiras vão enfrentar um desafio direto no caixa. ▶▶

Pequenas entregas: impulso à Governança de Dados, à IA e ao apoio executivo

Os primeiros programas de Governança de Dados surgiram há mais de uma década. Naquele momento, muitos deles se apoiaram no impulso trazido pelo Big Data, consolidando-se como iniciativas necessárias para lidar com o crescimento exponencial dos dados. ▶▶

Cinco tendências de marketing digital B2B em 2026

Com a popularização da inteligência artificial, a mudança nos hábitos de consumo e a crescente pressão por resultados concretos, o marketing digital entra em uma nova fase de menos produção dispersa e mais estratégia orientada à receita, movimento já observado pela PX/BRASIL, agência de inovação e marketing integrado, em sua atuação com empresas B2B. ▶▶

Para informações sobre o

MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

metamorworks_CANVA



Inscrições para Programa Jovens Médicos Inovadores e Pesquisadores:

Aproximar estudantes de medicina da vanguarda da inovação e pesquisa em saúde e gerar projetos inovadores, impactando áreas como gestão de risco populacional, aumento da pertinência clínica e identificação de riscos à saúde. Esse é o objetivo do Programa Jovens Médicos Inovadores e Pesquisadores, desenvolvido pela Dasa - líder em medicina diagnóstica no Brasil - e que agora conta também com a parceria da Afya, o maior ecossistema de educação e soluções para a prática médica no país. Os estudantes têm a oportunidade de desenvolver projetos reais em parceria com startups, utilizando tecnologias de ponta, seguindo normas de pesquisa científica e a LGPD. As inscrições para a 6ª edição do programa estão abertas e vão até o dia 08/01/2026, pelo site (<https://afyamedicina.gupy.io/jobs/10442160>) ▶▶ [Leia a coluna completa na página 3](#)

News@TI

AI/CRIA.AI



Vittório Girardi CTO, Matias De Ciancio Head de Operações e Caio Coelho CEO

CRIA.AI conquista prêmio de Startup Revelação no Startup Awards 2025

@A CRIA.AI foi a vencedora da categoria Startup Revelação Sul no Startup Awards 2025, um dos principais prêmios do ecossistema de inovação brasileiro. A plataforma de inteligência artificial voltada para o mercado jurídico está protagonizando a transformação digital da advocacia nacional. Integrada ao ecossistema Preâmbulo Tech, empresa com 36 anos de história, a CRIA.AI representa uma nova geração de automação jurídica. A plataforma atua como um agente especializado capaz de compreender estratégias de defesa e gerar peças processuais automaticamente, funcionando de forma nativa dentro dos sistemas de gestão (ERPs) do grupo (<https://preambulo.com.br/>). ▶▶ [Leia a coluna completa na página 2](#)

O processamento universal da Língua Portuguesa

Quem se interessa por processamento de linguagem natural e inteligência artificial provavelmente já ouviu falar nos avanços que têm transformado profundamente essa área ao redor do mundo. No dia 13 de dezembro, sábado, às 10 horas, o professor Thiago Pardo, do Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação (ICMC) da USP, em São Carlos, ministrará uma palestra online gratuita sobre os movimentos científicos que vêm moldando o futuro da área de Processamento de Linguagem Natural (PLN). Com o título "O Processamento Universal da Língua Portuguesa", o evento é promovido pelo ICMC e pelo MBA em Inteligência Artificial e Big Data da USP. A iniciativa será transmitida ao vivo pelos canais ICMC TV e MBA em IA e Big Data no YouTube, é aberta à participação de todos os interessados e não demanda inscrições prévias (youtube.com/live/U-1xtLJD0S0?si=fXcRTB9I9zj9X9R).