

# EU NÃO ACREDITO: CLOUD E DIVERSIDADE

## Transcrição

[Vinheta]

Você está ouvindo: Eu Não Acredito. Contestando a realidade no seu fone de ouvido. Esse programa é produzido pela Rede Geek Podcasts. Ouça esse e vários outros conteúdos em [redegeek.com.br](http://redegeek.com.br) ou procure por Rede Geek no seu aplicativo de podcasts favorito. E nós temos o prazer de anunciar que esse episódio chega até você graças ao apoio da Accenture e da Daigo Matsuoka. E se você quiser fazer como o Daigo e apoiar nosso trabalho. Acesse [redegeek.com.br/apoio](http://redegeek.com.br/apoio)

Bom podcast!

[Locutora]

Eu não acredito que praticamente toda a minha vida está na nuvem. Está assim. Pense na sua rotina: dos aplicativos mais acessados no seu celular ao próximo episódio da série que você está assistindo na Netflix. Nas suas playlist no Spotify aos dados da empresa onde você trabalha. Tudo está na nuvem. Nesse lugar um tanto difícil de mensurar e onde boa parte das informações sobre nossa vida está habitando. E os dados que não estão lá, em breve vão estar. Para se ter uma ideia, um levantamento feito pela Gartner apontou que até 2025, 85% das empresas do mundo todo devem operar dentro da nuvem. Geral vai estar na Cloud. Mas será que as empresas que ainda não operam na nuvem estão preparadas para isso? Como se preparar? E os nossos dados? Estão realmente seguros? Dá para confiar na nuvem? Fomos buscar as respostas com quem entende de Cloud e descobrimos que realmente não dá para fugir de lá. Nosso futuro é na nuvem.

O episódio de hoje tem a apresentação do Tato Tarcan.

[Tato Tarcan]

Entrar na Accenture e ver as minas ocupando espaço lá, para mim foi tipo: "Caralho!".

[Locutora]

E também do professor Maury.

[Professor Maury]

O que eu preciso para entrar nessa área? Considerando que eu fiz Ciências Sociais.

[Locutora]

Com a participação da Samantha Valente Fishetti.

[Samantha Valente]

Nós estamos na situação que estamos porque temos um ambiente que permite sermos quem somos.

[Locutora]

E da Rosângela Vargas.

[Rosângela Vargas]

Mas muita das vezes, quando o cliente chega, ele fala que quer uma coisa. Só que quando a gente começa a conversar e entender o negócio dele, o caminho é outro.

[Locutora]

Os links citados durante o programa estão na publicação deste episódio em [redegeek.com.br](http://redegeek.com.br)

[Professor Maury]

Recadinhos, cavalaria! Estamos aqui para mais uma sessão de recados, Sr. Tato Tarcán.

[Tato Tarcán]

Exatamente, professor Maury. E hoje eu quero falar do Instagram. Como assim? Quero falar do Instagram porque nós temos o Instagram da Rede Geek e nós temos um Instagram para o professor Maury e nós temos o Instagram do Tarcán. E tem o Instagram dos nossos queridos amigos da Accenture Brasil que apoiam os conteúdos da Rede Geek.

[Professor Maury]

Exatamente! Então, segue todo mundo: @redegeek, @tatotarcán, @profMaury, @accenturebrasil. Está aí os links no post pra galera também já clicar e facilitar para todo mundo.

[Tato Tarcán]

Show de amor é uma ola de amor. Lembra de ola? Teve a fase da ola, né?

[Professor Maury]

Não, acho que é uma fase que nunca passou.

[Tato Tarcán]

Maury, é mesmo?

[Professor Maury]

Você que vai em estádio de futebol ainda, fazem ola?



[Tato Tarcan]

Só em Copa do Mundo.

[Professor Maury]

Ah, só em Copa do Mundo. Ola tem uma coisa especial, a gente não pode gastar a ola.

[Tato Tarcan]

Exatamente!

[Professor Maury]

Entendi!

[Tato Tarcan]

Olimpíadas. Olimpíadas fazem a ola também. Agora é dia de jogo normal ali.

[Professor Maury]

Será que as Olimpíadas de Inverno também fazem ola?

[Tato Tarcan]

Cara, não sei.

[Professor Maury]

Tá frio, né?

[Tato Tarcan]

O estádio ali de curling, joguei curling. Final de curling, Noruega contra a Suécia.

[Professor Maury]

Deve ser empolgadíssimo.

[Tato Tarcan]

É ola!

[Professor Maury]

Eu acho que deve ser muito, muito bacana.

[Tato Tarcan]

Mas eu quero lembrar a você, fã dos nossos queridos amigos da Accenture Brasil. Líder global, manjadores de tecnologia, extremamente conectados e um hub das maiores mentes do mercado.



[Professor Maury]

É exatamente por isso que nós convidamos os especialistas da Accenture em Cloud para vir falar com a gente sobre esse assunto. Que é mais do que futuro... Não é futuro, é o presente.

[Tato Tarcan]

Exatamente. É o presente. Cloud é o que vira tudo agora.

[Professor Maury]

E a pandemia mostrou que é cada vez mais necessário. E quero deixar bem claro que a gente segurou muito pra não fazer piadas de Cloud durante...

[Tato Tarcan]

Respeito aos convidados e especialistas. A gente segurou todas as piadas de Cloud.

[Professor Maury]

Mas eu tenho certeza que mesmo a galera que curte muito o assunto, que já trabalha na área. Primeiro, não só vai ficar interessado em trabalhar com a galera da Accenture. Mais um motivo pra seguir a galera lá no Instagram, mas também vai aprender coisa nova nesse episódio, fica ligado! E é isso aí, não perca tempo. É isso aí, Tato?

[XX]

Como o Spotify armazena seu banco de 50 milhões de músicas e mais de 2 milhões de podcasts? Usando data centers espalhados pelo mundo? Nada disso. Tudo está na nuvem. Desde 2016, o maior serviço de streaming de música do mundo guarda na Cloud seus milhões de arquivos de áudio. Naquele ano, os data centers utilizados pelo app começaram a ser abandonados. Com um investimento de U\$450 milhões. O serviço de streaming de música mais popular do mundo iniciou a migração de seus dados para a plataforma Google Cloud. A mudança para a nuvem permitiu a expansão do app. No mesmo ano, a Netflix também migrou 100% dos seus centros de dados para a nuvem. Quem recebeu os milhares de filmes da plataforma de streaming foi a Amazon, com a AWS, uma plataforma de computação em nuvem poderosa. A AWS também está por trás do processamento dos 60 milhões de pedidos mensais do iFood e até da comunicação entre a NASA e o robô Curiosity, que está em Marte. É isso! Dos streaming à NASA, tá tudo e está todo mundo na nuvem.

[Tato Tarcan]

Professor Maury, hoje vamos falar de Cloud.

[Professor Maury]

Exatamente, Tato Tarcan! Esse programa, já vou avisar, não é para minha mãe, porque minha mãe manja tudo de Cloud. Já ensinei para ela. Ela fala assim: "Relaxa, filho. Tá na nuvem". Mas



se você aí do outro lado não é especialista, assim como a minha mãe, nós trouxemos aqui a Rosângela e a Samanta, é um prazer ter vocês aqui no Eu Não Acredito. Sejam bem-vindas!

[Rosângela Vargas]

Muito obrigada!

[Samantha Valente]

Nós que agradecemos esse espaço e esperamos colaborar, logicamente com vocês, com todo mundo que está escutando esse podcast de hoje.

[Professor Maury]

Sensacional! É muito legal, Tato, porque essa parceria com a Accenture está proporcionando pra gente trazer os especialistas. A galera que manja do mercado mesmo.

[Tato Marcan]

O pessoal que está lá na linha de frente fazendo as coisas, que tá mexendo com tecnologias que a gente às vezes só vai ser impactado daqui a alguns anos. E eu acho que isso é a parte mais encantadora dessa parceria que a gente fez.

[Professor Maury]

Exatamente. Então, eu queria que vocês, meninas, me contassem um pouquinho da trajetória de vocês, como vocês chegaram e porque que vocês podem falar com a gente sobre Cloud. A gente também vai falar sobre diversidade, que é super importante. Se vocês puderem se apresentar, por favor, Samantha.

[Samantha Valente]

Claro. Antes de mais nada, obrigada! Realmente é um espaço muito bacana estar com vocês. Eu sou a Samantha Valente Fischetti. Comecei na área de tecnologia lá em 2008 com os meus 18, 19 anos. Olha eu me entregando. E tenho muito orgulho de falar que eu comecei na área de Service Desk, Field Service, carregando máquina em fábrica de baixo de mesa, puxando cabeamento.

[Professor Maury]

Que demais.

[Samantha Valente]

Lidando com muitos homens, até então naquela época. E na área de Service Desk Field Service é muito bacana que você abre portas pra tecnologia. Por mais que você não seja especialista, você começa a aprender desde o primeiro momento o que é tecnologia e como conceder o



melhor suporte para os nossos usuários e, obviamente, para os nossos clientes. Então, lá em 2008, iniciei minha carreira em Service Desk Field Service. Quando foi em 2012, mais ou menos, eu terminei minha faculdade. Não tenho faculdade em tecnologia, eu sou formada em Administração. Nada a ver com tecnologia, mas foi quando em 2012 eu encontrei também um pouquinho de especialidade de tecnologia na área de ITIL e na área de boas práticas de mercado. Então, quando foi em 2012 que eu estava ainda decidindo qual era o rumo da minha carreira, eu percebi que falar de boas práticas e como que a gente atende o nosso usuário e atende o nosso cliente da melhor forma, podia trazer aquela paixão na minha vida. Então, eu sou uma pessoa muito movida por paixões, por amor, então tenho que amar algo para fazer. Então, eu me especializei em ITIL lá em 2012, com 22 aninhos, me tornei uma das especialistas desse assunto aqui no Brasil e foi quando minha carreira começou a mudar um pouquinho da dimensão e obviamente, eu ter mais oportunidades dentro da área de tecnologia. Saí da área de Service Desk e comecei a fazer gestão de serviços para as funções especializadas na área de suporte e de operação. Minha gestão era muito em cima de Service Desk Field Service. E também dos principais processos que o ITIL ditava como boas práticas de mercado. Então, gestão de mudanças, gestão de incidentes, gestão de requisição, gestão de catálogo de serviço, gestão de Configuração. Então, quando a gente olha o frame do ITIL, ele traz boas práticas de mercado e acaba alavancando essa gestão mais aderente para o nosso dia a dia, porque T.I. não é só tecnologia. Tem uma questão de procedimentos de modelo de pessoas que fazem a diferença no nosso dia a dia. Então, em 2012, foi quando eu consegui me especializar em algo dentro da tecnologia e foi quando eu me aprofundei realmente nessa especialidade e minha carreira começou a ser uma alavanca. Começou a voar.

[Professor Maury]

Você está na Accenture desde quando?

[Samantha Valente]

Eu estrou na Accenture desde março de 2020, entrei na primeira semana de pandemia.

[Tato Tarcan]

É verdade.

[Samantha Valente]

Eu entrei na primeira semana de pandemia.

[Professor Maury]

Você já entrou em home office, você nem entrou. Você ficou em casa.

[Samantha Valente]

Nem entrei. Eu peguei meu computador num drive thru.

[Professor Maury]

Você nem entrou na sede.

[Samantha Valente]

Não entrei e vou falar como o ser humano é adaptável. Imagina você entrar numa empresa sem ter contato com ninguém e pegar sua máquina num drive thru e se virar em casa sozinho numa mesa lá que você não tinha nem escritório na época? Adaptado, né? Então, eu entrei em 2020 e foi quando eu de fato fiz uma mudança na minha carreira. Então, aí desde 2012 até 2017, 2018, mais ou menos, eu me especializei cada vez mais na parte de serviços de tecnologia de gestão e em algum momento eu me olhei no espelho e falei: “Cara, eu preciso de mais. Não é só isso para a minha vida, sabe?”. Então, eu tive uma chave quando eu fiz um intercâmbio. Isso daí é uma dica que eu dou para todo mundo que está escutando podcast, que tiver oportunidade, faça um intercâmbio. Eu acho que isso abre muito a sua mente.

[Tato Tarcan]

Muda a perspectiva, né?

[Samantha Valente.

Muda a perspectiva de vida, muda um pouquinho da sua cultura, você consegue adaptar muita coisa. E aí eu abri minha cabeça e falei preciso de mais, preciso me desafiar, porque aquilo que eu estava fazendo eu já estava ok para aquilo que eu tinha desenhado para minha carreira. E aí eu escutei uma tal de Accenture, uma consultoria que a gente pode com muito orgulho falar que é uma das maiores do mundo, se não for a maior, na minha opinião. 720.000 pessoas no mundo. Não é fraco. Eu entrei com um grande desafio ali que o meu gestor me trouxe, falou: “Olha, eu vou te trazer. Não é sua especialidade atualmente, mas você precisa se tornar especialista em Cloud”. E aí eu fui escutar sobre a CRE, e fui escutar sobre Finops, aí fui escutar sobre Cloud e aí fui escutar sobre diversas práticas e disciplinas que até então não era o meu dia a dia. E entrei na Accenture como gerente. Estou aqui fazendo quase três anos de empresas, sendo gerente sênior aqui da nossa estrutura de infraestrutura de consulting, falando de cloud e falando desses assuntos que são mais emergentes aqui no mercado.

[Professor Maury]

Sensacional! Você viu que o negócio não vai ser fácil não, né? Deu pra dar porrada, porrada, porrada.

[Tato Tarcan]

Eu já peguei intimidade, vou chamar de Ro, né? Você pode contar um pouquinho da sua história também?



[Rosângela Vargas]

Claro. Vamos lá. Vou falar um pouquinho lógico, a minha história perto da Sa... Eu to aqui, caramba. Mas vamos lá, né? Eu iniciei a minha vida em tecnologia, foi o meu primeiro emprego onde eu trabalhei 13 anos. Iniciei tudo na área de Service Desk também. Um exemplo, a mesma coisa que a Sa. E gente, sabe que eu estou lembrando aqui? Eu nem me apresentei direito.

[Professor Maury]

Verdade, pode falar de você.

[Rosângela Vargas]

A Sa falou o nome dela todo.

[Samantha Valente]

Quem escuta, acha que é milionária, né?

[Professor Maury]

Você só fala Rosângela. Étipo falar Rihanna.

[Rosângela Vargas]

Eu sou a Rosângela Vargas. Só para lembrar, de Getúlio Vargas. É lógico que meu nome tem mais um complemento e que é mais extenso, mas é Rosângela Vargas. Aí já é o suficiente. Já fala um pouquinho sobre mim. E eu sou formada também em administração. E aí, durante a minha trajetória, acabei me especializando. E também fiz um MBA em Sistemas de Informação. E aí foi o que me ajudou bastante a abrir um pouquinho essa questão na parte da tecnologia. Mas eu iniciei minha carreira, eu tinha acho que 20 anos, acho. Eu não tenho problema com idade, eu tenho 40.

[Professor Maury]

Está brincando comigo? Eu vou embora.

[Tato Tarcan]

É muito engraçado, porque uma pessoa olha para ele, dá 50.

[Professor Maury]

Cabelo branco.

[Tato Tarcan]

E acham que ele é o sócio mais velho, me divirto horrores com essa. Porque assim, o que ele tem de cabelo branco? Eu não tenho cabelo branco, não tenho entrada, não tenho nada.





[Professor Maury]

Respeite o meu cabelo branco.

[Samantha Valente]

Respeite a minha história.

[Rosângela Vargas]

Eu tenho alguns fios perdidos por aqui. E aí, eu sou casada, tenho um filho, né? Bom, mas isso é sobre mim, minha formação. E aí eu iniciei minha carreira com 20 anos na área de tecnologia. Eu também comecei como Service Desk, que era área de operação, mas até hoje eu tenho inquietação por aprendizagem e aí eu trabalhei nessa área uns três anos e eu sempre fui muito próximo assim, sempre gostei de lidar com pessoas. Eu vim de uma área de comércio. Meus pais tinham comércio. E aí lá sempre pedi oportunidades, sempre gostei de sempre curiosidades. E aí eu recebi um convite na empresa para poder apoiar em um projeto de transformação, porque na época eu era uma das pessoas que tinha certificações direcionadas a gestão de serviço, que é um pouquinho das práticas que a Sa estava falando. E aí eu era uma das pessoas. Com essa curiosidade, sempre gostei de estudar e aí, vai fazer certificação? E aí eu acabei me especializando. E aí foi o que me abriu portas para poder participar desse projeto.

[Tato Tarcan]

Isso já na Accenture?

[Rosângela Vargas]

Não, não. Na empresa onde eu trabalhei em início de carreira.

[Professor Maury]

Início de carreira lá atrás.

[Rosângela Vargas]

Sim, início de carreira. E a diferença é que essas oportunidades fez com que abrisse a minha mente nessa questão de gestão de serviço. Porque é bom que você tenha a certificação, que você estude, mas aí é legal que você tenha prática. Igual a Sa estava comentando. Ah, eu atuei e peguei computador. Na verdade, eu não pegava computador, eu era a pessoa que abriu chamado para ela pegar.

[Samantha Valente]

Você que avisava.

[Rosângela Vargas]



Mais ou menos isso. Então, isso tudo fez com que... Me ajudou, porque eu cheguei até aqui com esses aprendizados. Durante esse período, não tive oportunidade de fazer o intercâmbio, como a Sa falou.

[Tato Tarcan]

Mas nunca é tarde.

[Rosângela Vargas]

Pera aí, eu tive a oportunidade nessa empresa. Entre os colaboradores eu acabei ganhando umas premiações de destaque que a empresa multinacional tem, essas coisas. E aí eu tive a oportunidade de estudar na Alemanha.

[Professor Maury]

Ela falou de uns prêmios aí, uns negócios. Eu só fui convidada para ir para a Alemanha estudar.

[Samantha Valente]

A gente fala inglês. Ela fala alemão.

[Rosângela Vargas]

Não, alemão. Eu cheguei a estudar, na verdade, mas eu parei. Eu gosto de alemão, mas não dei continuidade. Mas lá eu usei o inglês e isso foi também que me ajudou. Eu não fiz o intercâmbio, não fui tão chique igual a Sa, mas aí eu tive essa oportunidade de ir para lá algumas vezes e aí onde eu pratiquei de fato o meu inglês. E aí passaram alguns tempos, eu tive a oportunidade, me casei e alguém olhou para mim "eu vou casar com essa menina". Nesse intermédio eu não estava mais trabalhando. Eu me tornei mãe e foi quando meu filho estava com um ano. Eu recebi esse convite para participar do time da Accenture e aí cá estou. Dois anos na Accenture. E entrei atuando na área de Cloud também. Hoje meu papel, eu sou analista sênior, mas estamos aí. E aí é isso? Em poucas palavras, porque eu sei que a conversa vai longe.

[Professor Maury]

Vai longe mesmo.

[Rosângela Vargas]

Eu gosto de ouvir, mas eu falo bastante, então vou resumir.

[Tato Tarcan]

Perfeito. Acho que já deu para nossa audiência entender um pouquinho da história de vocês e como isso vai trazer a experiência que é necessária para vocês atuarem nessa atividade hoje. Antes da gente até encerrar esse primeiro bloco, eu queria saber se existe uma definição. Vocês podem trazer uma definição do que é o Cloud para a gente. Aí, a partir disso, aprofundar na



nossa conversa. A gente pode chamar de Cloud? Eu acho tão divertido. O que o Cloud? Tem que falar rápido e comer a última vogal. Mas o que é o Cloud?

[Samantha Valente]

Olha, gente, eu vou deixar para o segundo bloco alguns exemplos que eu acho que ajudam a gente entender o que é Cloud, mas a gente precisa compreender que Cloud vai muito além do que rodar suas aplicações em nuvem. Não é apenas você pegar seus componentes de... Seus componentes, obviamente que fazem parte do seu ambiente tecnológico e jogar para a nuvem. Cloud nada mais é do que a gente tem todos os dias nos nossos serviços de tecnologia, ou seja, você consome cloud nessa streaming. Então, se a gente fizer uma analogia que algum tempo atrás a gente não teria a possibilidade de gravar um streaming, disponibilizar num canal que as pessoas conseguem acessar de uma maneira muito fácil e obviamente, um acesso democratizado. Então, Cloud, eu gosto de resumir que é a sua facilidade ali, de você ter seus serviços de uma maneira rápida, ágil e segura dentro da internet.

[Tato Tarcan]

Ou seja, o cloud é tudo e nada. Eu acho que a explicação é que o Cloud está em todos os lugares, não está em lugar nenhum.

[Professor Maury]

Você levanta uma pedra e lá está ele.

[XX]

Em 2020, um relatório da Accenture ganhou a atenção de quem estuda a relação entre tecnologia e sustentabilidade. A análise da consultoria sugeriu que a migração de dados em escala global para a nuvem poderia reduzir a emissão de carbono em 59 milhões de toneladas por ano. Isso porque os data centers são os principais responsáveis pela pegada de emissão de carbono na área de tecnologia. Ao fazer a migração planetária de dados para Cloud, é como se 22 milhões de carros fossem retirados de circulação do planeta. Em 2020, ano do relatório da Accenture, quase 95% das aplicações da multinacional já estavam na nuvem. Além de não contribuir para a emissão de carbono na atmosfera, a Accenture comemorou a migração de seus dados armazenados em data centers para nuvem por um outro motivo. Segundo a consultoria, os dados na nuvem trouxeram U\$14.500.000 em benefícios após o terceiro ano do início da migração. Além disso, outros U\$3 milhões em custos anuais foram economizados com um dimensionamento correto do consumo de serviços. Com o relatório, a Accenture demonstrou que investir em Cloud é bom para o bolso e ótimo para o planeta.

[Tato Tarcan]

Eu acho que é legal a gente começar o segundo bloco falando um pouco sobre a perspectiva de como as empresas se colocam e estão na nuvem. E eu acho que existem diversos níveis onde

isso acontece, desde, por exemplo, serviços prontos, que a gente está mais do que acostumado, o que qualquer usuário tem, desde contratação de serviços de streaming e outros conteúdos que a gente já consome por aí, até, por exemplo, todos os dados da nossa empresa estão dentro de um serviço onde todo o backup de arquivos e armazenamento tá tudo na nuvem. E isso tudo é bem fácil pra galera que está acompanhando a gente e pra galera que acompanha a gente há muitos anos, já sabe, já se sente à vontade. Mas talvez uma galera mais técnica se sinta confortável. E o pessoal que não é tão técnico não entende tão bem como funciona. As outras aplicações de nuvem, especialmente as feitas sob medida pra galera. Que quando a gente vai entrar, de fato, você ir lá e construir uma solução na nuvem. De abrir lá uma AWS da vida ou de abrir os serviços mesmo e falar: "Olha, vou construir algo de fato". Então, como é que as empresas, normalmente as maiores empresas, acho que as de média empresa, pequena empresa, normalmente acabam não fazendo isso. Mas o que as empresas de grande para cima acabam... Como elas se relacionam com a nuvem e quais são as soluções que a nuvem pode trazer para essas empresas?

[Samantha Valente]

Vou explicar um passo pra trás.

[Tato Tarcan]

Vamos lá, vamos lá.

[Samantha Valente]

Para tentar dar uma contextualizada, eu gosto muito de trazer analogias para ficar fácil o entendimento.

[Tato Tarcan]

Tem que ser tipo Star Trek. Estamos entrando no vórtice. O que é isso?

[Samantha Valente]

É muito genérico, muito abstrato, e é difícil a gente tangibilizar de fato o que a gente acaba falando de modelos de serviço, de Cloud, de modelo de deployment de Cloud. Então, quando a gente olha para Cloud, não é apenas um componente de aplicação. Você tem toda uma questão de conectividade, de segurança. A gente chama de itens de configuração da aplicação que precisam ser colocadas para cloud. Quando a gente pensa em como fazer o deploy das nossas aplicações, a gente tem três tipos. A gente pode falar de privada, pública ou híbrida, dependendo da indústria. Dependendo do seu serviço que você presta para o seu usuário, você decide o melhor modelo para a sua aplicação, especificamente falando. E quando a gente pensa em Cloud, é importante a gente fazer uma analogia. Eu faço uma analogia com pizza que eu acho que fica mais.



[Professor Maury]

Adoro pizza e adoro analogia. Tem tudo para dar certo.

[Samantha Valente]

A gente tem muitas empresas que são mais antigas no mercado, que não nasceram em Cloud, por exemplo. A gente pode dar o exemplo aqui do YouTube. O YouTube nasceu em Cloud, então 100% das aplicações dele acabam rodando os componentes dele. Os dados já estão em Cloud. Então, a gente fala que ele é do serviço SaaS. É um serviço as a service. Quando a gente olha os modelos de serviço, a gente tem o On Premises, o On Premises, é de fato, as empresas que têm, que foram estruturadas, os serviços no modelo mais antigo, que era data center. Você tinha que ter uma contingência de data center para aplicar um Recovery. Você comprava storage, você comprava a memória, você ia nesses locais para fazer as suas conexões funcionarem e se preocupava com segurança.

[Tato Tarcan]

Colocava um jaleco, entrava na geladeira.

[Samantha Valente]

Que é super gelado o datacenter. Menos não sei quantos graus. Fazia a parte de cabeamento. Então, as empresas que nasceram com os seus serviços, que a gente chama de core, elas tipicamente nasceram em On Premises. É o modelo de serviços. O outro modelo, que aí a gente chama de se você fizesse a sua pizza em casa, pensem assim. Se você tivesse a necessidade de fazer uma pizza em casa, você precisa do seu botijão, você precisa do seu forno, você precisa do tempero, você precisa da massa, você precisa de tudo.

[Tato Tarcan]

Da água, da farinha.

[Samantha Valente]

Água, farinha, você precisa fazer. Então, esse é um modelo on premise, o outro modelo que a gente tem é o IAS. Infrastructure as a service, esse infrastructure as a service, é como se fosse a pizza congelada. Você foi lá no mercado, comprou a pizza, então a pizza veio pronta. O que você vai usar na sua casa? Simplesmente o microondas para esquentar um prato para colocar.

[Professor Maury]

la comprar uma Sadia, uma Perdigão ali que é literalmente só jogou no forno, 15 minutos depois... Você grudou todo o queijo naquela forma, todo mundo sabe como que é.

[Samantha Valente]



Exatamente. Então, assim a gente tem cloud providers que oferecem as opções para que a sua aplicação se torne apenas um IaaS, que é o Infrastructure as a Service. A gente também tem o PaaS, PaaS é Platform as a Service. Se você fosse... A gente passou pela pizza dentro de casa, passamos pela compra ali no congelado e a pizza delivery. Então, a pizza delivery você simplesmente recebeu, já está quente e você só vai comer. Então, é um outro modelo, uma outra opção de serviço que você tem em Cloud.

[Tato Tarcan]

Que a plataforma já toda pronta.

[Samantha Valente]

Toda pronta. A infraestrutura já está pronta, você simplesmente roda a sua aplicação. Então, você é dono da sua aplicação para rodar na nuvem. E a última opção que nós temos é o SaaS, que basicamente você saiu para jantar e tudo está ali. Você não precisa se preocupar em absolutamente nada. Você compra o serviço, o serviço com o produto.

[Tato Tarcan]

Você só se preocupa em pagar.

[Samantha Valente]

Você só se preocupa em pagar. Então, a outra opção, que é quando a gente fala de um YouTube da vida, ele já é SaaS. Você não se preocupa com a infraestrutura, você não se preocupa com dados, não se preocupa com segurança em um modelo legado on premise, data center. Ele já está 100% na nuvem. Então, a sua estabilidade, a sua forma de fazer gestão é totalmente diferente. Entendeu? Então, por isso que a gente está numa situação no mercado que foi muito impulsionado pela pandemia, que muitas empresas que não tinham como estratégia a alavanca de transformação, obviamente, das aplicações das soluções de serviço, colocou isso como principal. Principal ponto. É prioridade. Nós estamos no mundo, o que a gente chama de VUCA. Ele é volátil, incerto, ambíguo. Se a gente não se colocar para o mercado com serviço, a gente perde nosso time de marketing. A gente perde nossos clientes porque ele vai simplesmente para outra solução, outro serviço, num estalar de dedos.

[Tato Tarcan]

Eu vou fazer um paralelo aqui que eu acho que pode ser legal. Eu acho que o Maury vai ficar de queixo caído agora. É porque, por exemplo, nós utilizamos aqui na Rede Geek o YouTube e o público está super acostumado. A gente tem parte do nosso conteúdo no YouTube, está na Twitch. Quando a gente faz as lives, a gente transmite no Facebook. Essas são plataformas prontas. É como se eu fosse um restaurante e já pagasse tudo bonitinho, mais ao mesmo tempo. Você pode acessar o site da Rede Geek e lá no site da Rede Geek tem o nossos conteúdos. E aí quando a gente chega nesse momento, a gente tem a nossa estrutura dividida em três servidores



e ainda passando por um filtro de DNS. Isso foi ser um pouco mais técnico, não tão técnico quanto elas, que manjam muito. Eu não passo nem perto de programação, eu sou péssimo em matemática. Se alguém perguntar dois mais dois rápido eu não respondo. Mas a questão é a seguinte: a gente tem que ter o nosso servidor do site de fato. E aí esse servidor não só é controlado por uma empresa, mas ele também tem um espelho caso caia. Fora isso, a gente tem ainda um serviço de mídia service, que aí sim é onde a gente hospeda os nossos podcasts. Então, todo o arquivo de podcast que você está ouvindo a gente. O arquivo MP3 mesmo que você tá ouvindo, seja pelo Spotify, seja pelo Deezer, pelo app podcast, pelo Google podcast por qualquer plataforma ou baixando direto do site, não importa a plataforma que você use, está nesse nosso Mídia Server, que é aonde a gente gerencia todos os arquivos. Onde a gente tem controle de todos os arquivos, dos lançamentos, da data. Onde a gente programa lançamento. Onde a gente tem a gestão de todos os arquivos e ele está num servidor completamente diferente do servidor do site, inclusive em um país diferente, inclusive num continente diferente. Isso tudo é juntado ali na ponta para ficar imperceptível para o usuário. E a gente gera um XML, que é o que a gente se comunica com as plataformas, que é o tradicional RSS, que é o que a gente se comunica com a Apple, com o Deezer, com o Spotify. A maneira como a gente trabalha, a gente pode até utilizar essas plataformas, a gente também tem o delivery. Onde a gente não só vai comer no restaurante, a gente não chega a fazer a pizza em casa. A gente não precisa.

[Professor Maury]

Até porque eu não quero, não quero.

[Samantha Valente]

Dá maior trabalho.

[Professor Maury]

Tô velho demais pra isso.

[Tato Tarcan]

É assim, já tem muita gente muito bacana já fazendo as soluções ali. Pro nosso tamanho, não faz sentido. A gente não faz pizza em casa, nem esquentar no microondas, mas a gente tem boas soluções de delivery aqui no nosso mercado, pelo menos. E a gente vai em bons restaurantes.

[Samantha Valente]

E é o que acontece em muitas empresas. As empresas podem ter aplicações que fazem sentido serem SaaS, mas tem aplicações que fazem sentido ser IAS. Então sim, esse mix é necessário dependendo do seu business e dependendo do seu modelo de negócio. Dependendo da criticidade do produto que você oferta. Então, esse chaveamento pra 100% Cloud SaaS é algo que as empresas precisam olhar com muito carinho, com muita calma, muito planejamento, porque você pode simplesmente colocar o serviço em risco e deixar ele indisponível para



qualquer usuário, para qualquer cliente. Então, esse mix é saudável para as empresas. Elas realmente colocam em pauta nas decisões quando elas estão discutindo se vão pra nuvem, se não vão, como que vão e etc. E acabam chamando muito nós aqui, Accenture. Para trazer as melhores recomendações e etc.

[Tato Tarcan]

É o tradicional “mim” ajuda.

[Samantha Valente]

Isso, isso mesmo. E trazendo um pouquinho do seu exemplo. Poxa, a gente não precisa ir muito distante aqui. Olha eu entregando a minha idade de novo. Mas alguns anos atrás, quando a gente precisava consumir filme, a gente ia onde?

[Tato Tarcan]

Na locadora.

[Samantha Valente]

Na locadora. Chegava sexta-feira à noite ansioso para ver seu DVD. Esse VHS tava lá atrás para você pegar.

[Professor Maury]

Eu ligava e reservava.

[Samantha Valente]

Reservava. Você pagava multa se você não entregava. Tinha que rebominar. Então é assim, gente, a forma como você consumia esse serviço era muito mais complexa. Era menos democratizada e não acessava 100% do público.

[Tato Tarcan]

Exatamente.

[Samantha Valente]

Era algo elitizado. Era algo, poxa, nem todo mundo tinha condição de ir lá. Atualmente, qualquer um consegue acessar vídeo pelo YouTube. Você pode assinar premium ou se não, você não precisa assinar.

[Professor Maury]

Você vai ver suas propagandas. Mas tá lá, né?

[Samantha Valente]





E aí a questão da empresa não ter se reinventado. Se ela só tinha ali como serviço de videolocadora, ela morreu, entendeu? Então, por isso, com esse movimento do mercado, de se colocar, cada vez mais, na nuvem, nesses modelos aí de serviço.

[Tato Tarcan]

Posso fazer uma pergunta técnica para vocês?

[Samantha Valente]

Bora lá.

[Professor Maury]

Pra mim não.

[Samantha Valente]

Não muito técnica.

[Tato Tarcan]

E, por exemplo, cenário... Porque eu imagino que não teve um setor que fuge da nuvem ou, pelo menos, fugiu da nuvem durante um bom tempo, como o diabo fuge da cruz que é galera dos bancos. Porque eles têm seus próprios datacenters e tem uma questão de, sei lá, desde o final do século XIX deles terem a questão de “eu tenho o meu próprio cofre, com o meu dinheiro”. E aí eu te entrego um papel falando que você tem o seu dinheiro aqui, mas o seu dinheiro está aqui dentro, no meu cofre e OK, essa é a relação do banco. A sociedade se desenvolveu a partir disso, tanto no Ocidente quanto no Oriente. Isso se espalhou pelo mundo inteiro. Não é uma grande novidade, mas os bancos fizeram isso com os dados também, porque a partir do momento que a gente já tinha a internet funcionando - e apesar de que o Brasil tem um sistema financeiro muito mais tecnológico do que vários lugares no mundo, como Estados Unidos, onde a galera tá... Existe a expectativa de encontrar um sistema financeiro extremamente high tech, como os Estados Unidos, por exemplo, nada a ver: a galera mandar cheque pelo correio. Sabe? O boleto não existe lá. PIX não existe lá, isso é nosso. Como o setor financeiro lida com isso no Brasil, onde eles têm ainda datacenters gigantescos? Eles já estão começando a colocar algumas partes dos seus dados na nuvem? Porque uma parte são os dados dos clientes. Vazamento. Como que eles lidam com isso?

[Samantha Valente]

Vou falar que existe um marco: antes da pandemia e pós-pandemia. Foi um marco muito triste para toda a sociedade, para o mundo inteiro. Mas a pandemia alavancou muito esse assunto de transformação na indústria financeira, que a gente chama de Financial Services. E de fato, a indústria financeira usa, utiliza de muitos dados que são confidenciais, que são de pessoas e qualquer vazamento é crítico não só para o negócio, mas para, de fato, para a sociedade. Só

que ela se colocou numa situação de pandemia que o PIX, que já estava há muito tempo sendo discutido, virou realidade.

[Tato Tarcan]

Sim.

[Samantha Valente]

Então, para muitas empresas que não estavam ali pensando em virar cloud porque o mundinho ali datacenter era mais seguro, falou “Preciso mudar, porque vem uma avalanche de instituições bancárias que nasceram já na nuvem, as fintechs”, que ou elas se reposicionam ou elas vão perdendo cada vez mais clientes. Porque você pegar um cliente, hoje, que coloca na cabeça e fala “Preciso ir lá na minha agência para falar com meu gerente”. Não faz sentido mais. As discussões que nós temos hoje, em 2022, não faz mais sentido deixar o seu modelo de prestação de serviço e de produto do jeito que era. E eu me arrisco a dizer, aí é uma opinião minha opinião, uma opinião própria aqui, de que, de fato, as empresas da indústria financeira se colocaram numa situação por causa da pandemia, por causa do PIX, por causa da democratização e, principalmente, por causa das fintechs. Foi uma avalanche que elas tiveram. Então, eu me arrisco a dizer que a maioria dos nossos clientes atuais é de indústria financeira, porque está na tal da situação de “Tem os meus serviços on-premises. Como eu vou para nuvem de uma forma organizada, controlada e sem colocar em risco o meu negócio e de uma maneira segura?”.

[Professor Maury]

Até porque o time de Compliance está atrás.

[Samantha Valente]

Auditoria, Eles.

[Professor Maury]

É, exatamente.

[Samantha Valente]

Tem uma questão muito típica. Não é trivial quando a gente fala com clientes de financial services.

[Professor Maury]

E nós mesmos, como consumidores, a gente não quer que nossos dados estejam na mão de qualquer um. Se vaza, sei lá, a senha do Twitter a gente fica irritado. Isso que o Twitter nem está numa posição de agradar a geral hoje.

[Samantha Valente]



Se o Instagram bloqueia você fica...

[Professor Maury]

Fica puto...

[Samantha Valente]

Fica enfurecido.

[Professor Maury]

Não, é isso mesmo. Imagina se faz vaza algum dado do seu banco ou se bloqueia a sua conta no banco? Você vai ficar...

[Samantha Valente]

Ou o seu dinheiro foi para outro lugar e você nem... Porque é dinheiro, querendo ou não, não é visível mais, o dinheiro é virtual.

[Professor Maury]

É exatamente.

[Samantha Valente]

Então, é algo que as empresas precisam pensar, analisar e tomar algumas decisões muito organizadas. É algo muito arriscado e que de fato, nós aqui, como Accenture, temos ajudado bastante e os nossos clientes de indústria financeira estão ficando satisfeitos aqui com o nosso serviço, puxando um pouquinho a sardinha....

[Locutora]

Se você fosse esse CIO, o diretor de Tecnologia da Informação da BR, a maior distribuidora de combustíveis do Brasil, você encararia a migração de todos os dados da empresa para a nuvem? Aspen Andersen, CIO da BR encarou. Não sozinho, é claro. Na verdade, como explica a equipe envolvida no processo de migração, a BR não sabia se migrar para nuvem era mesmo o melhor caminho. Dá para imaginar o desafio. Tempo, conhecimento e tecnologia para virtualizar todos os dados que ficavam armazenados fisicamente. Num vídeo publicado no canal da Accenture no YouTube, Cléber Moraes, diretor da Amazon Web Service no Brasil, explicou que a BR tinha duas opções: o modelo tradicional, on-premise, o que demandaria comprar equipamentos, contratar equipe e preparar o ambiente para fora da Petrobrás ou tomar a decisão de ir para a nuvem. A BR foi para a nuvem. A decisão foi respaldada pela consultoria da Accenture, que realizou uma série de pesquisas de mercado em nível global para verificar os benefícios efetivos da migração dos dados da empresa para a cloud. No caso específico do setor de distribuição de combustível, a Accenture identificou um aumento de 10% de vendas pela implementação da nuvem em sua totalidade. Aspen explica que logo a empresa percebeu o benefício da migração:



“estar operando em um ambiente na nuvem proporcionou que a gente fizesse a concepção, desenhasse e experimentasse e implementasse em um tempo muito menor do que seria em uma infraestrutura tradicional”. O caso da BR mostra que a migração para a nuvem pode dar muito certo, desde que a equipe do projeto avalie todos os riscos e benefícios efetivos de cada caminho.

[Tato Tarcan]

Rô, eu queria entender onde que a Accentura entra de fato entra nesse trabalho. Porque que a gente fez as analogias, falar da pizza, da entrega e tal. Mas quem é a Accenture nesse meio? Ele é o pizzaiolo, é a pizza, é o forno? A Accenture vende o serviço de armazenamento... Como que é isso?

[Rosangela Vargas]

Bom, não sei tanto assim, tecnicamente falando, mas no pouco que eu entendo e participo também, a Accenture está ali para indicar a Casa da Pizza e falar para ela qual que é o melhor caminho a seguir.

[Tato Tarcan]

É o guia Michelin.

[Rosangela Vargas]

Ela fala assim: “Olha, deixa eu ver uma coisa aqui. Quantas pizzas que você produz e qual é o tipo de cliente que você tem para você entregar? Você tem essa quantidade? Você tem esse tipo de cliente? E essas pizzas são as mais demandadas. Então, eu vou te orientar a você pegar essas daqui esse tipo de pizza, você compra já pronta e esse tipo de pizza você faz em casa”. Entendeu? Então, a Accenture entra nesse papel para dar a consultoria, de fato, em primeiro momento, mas também ela tem o momento que quando você decide qual é o tipo de pizza, como que você quer produzir essa pizza; ela está ali para te apoiar e preparar toda essa infraestrutura.

[Professor Maury]

Ela pode dar a receita da pizza até te ajudar a escolher a pizzeria se for pedir um delivery.

[Rosangela Vargas]

Exatamente.

[Rosangela Vargas]

Ela fala assim: “Eu estou aqui pra isso. Qual que é o caminho que você quer seguir?”.

[Tato Tarcan]



A partir disso, então, vocês fazem uma análise do que a empresa ela é atualmente, fazem a consultoria e entregam a solução que vocês acreditam que seria adequado. E aí, a partir da escolha do cliente, vocês passam a implementar a solução escolhida.

[Rosangela Vargas]

Isso.

[Samantha Valente]

A gente costuma dizer que é um dos grandes diferenciais da Accenture, que a nossa cadeia de entrega do projeto, ele vai fim a fim, desde a parte de estratégia até a parte mais tática. A operação e a sustentação do que vai ser definido e, obviamente, implantado. Então, a gente tem soluções que são fim a fim e, especificamente na nossa área, que é a de Infraestrutura, e Consulting a gente tem uma oferta, por exemplo, chamada Cloud COE, é um centro de excelência em nuvem. A gente entende o que é uma boa prática. Se a empresa está on-premises, ela está atendendo e prestando serviço em um modelo. São as pessoas que fazem a diferença. É o seu modelo operacional que faz a diferença. Quando você vai para a nuvem, você precisa ter um centro com gurus, que a gente chama, de cloud, que vão alavancar a comunidade, que vão alavancar as boas práticas de mercado, que vão ajudar em treinamentos, upskilling, reskilling das pessoas e vão adaptar os processos, os procedimentos, para cloud. Porque não adianta nada você ir para a cloud e continuar trabalhando do jeito que você estava trabalhando no data center. Você não vai alcançar os benefícios que cloud acaba propondo e até, de fato, vendendo. Então é uma das ofertas que a gente pode destacar, por exemplo, da nossa área de que a gente entra no cliente, ele foi para cloud ou está indo para cloud, e a gente traz para ele um frame. Esse frame aqui é um direcionador para nós, olhando dimensões como gestão de talentos, gestão orçamentária, governança, segurança, arquitetura funcional, a gente faz o mapeamento, traz o direcionamento para um nível de maturidade que é necessário quando você vai para cloud, faz o papel de pão, fichas de iniciativas, como que se faz, como não se faz e se o cliente quiser a gente está lá também para implantar, pegar na mão dele e fazer acontecer. Então a gente faz, fim a fim.

[Rosangela Vargas]

De ponta a ponta.

[Tato Tarcan]

Se precisar, a gente faz uma Masterclass com toda a família do cliente que a gente mostra a receita, faz com ele, amassa a massa, bate o tomate, tempera a pizza.

[Rosangela Vargas]

É Isso, é isso.



[Tato Tarcan]

E seca o orégano. Mas para quem que é isso? Esse serviço é para qualquer empresa, sei lá, para a Rede Geek isso serviria? Faz sentido, sei lá, a Accenture prestar... A Rede Geek conseguiria pagar? Essa é a maior pergunta.

[Samantha Valente]

Mas, gente, qualquer cliente que tem alguma necessidade e que nós tenhamos as nossas capacidades, nossas capabilities que a gente chama, desenvolvidas, e pessoas especialistas no temas, porque não? Então, a gente não tem nem um problema.

[Professor Maury]

Acho que a gente não tem dinheiro.

[Tato Tarcan]

Maury, não! Você está perdendo o foco Maury. O próximo acordo que a gente for fechar com o pessoal, a gente já coloca permuta, Maury. Você está vendo errado.

[Tato Tarcan]

Você tem que olhar adiante, Maury.

[Professor Maury]

Na verdade, eu vou confessar para vocês: esse programa não estava em pauta. Eu trouxe vocês aqui para uma consultoria grátis. Eu tenho aqui esse plano de negócios... Eu queria mostrar só uma coisa aqui para vocês antes de de conversar. Me dá uma ajudinha? Tenho uma dúvida.

[Professor Maury]

Estou com uma dor aqui, quando eu tusso.

[Tato Tarcan]

Se você tivesse uma produtora de podcast, por onde você começaria?

Risos dos convidados.

[Samantha Valente]

Muito bom.

[Professor Maury]

Eu acho que até agora, brincadeiras a parte, agora eu vou falar sério e vou falar sério porque eu sei que tem a galera da Accenture que está ouvindo isso, que faz a parceria com a gente e já dou o toque. Eu acho que pode ser legal sabe para quê? Para gente fazer uma análise de



segurança de dados da gente aqui. Daria para gente fazer um monte de coisa bacana e pode ser legal para gente.

[Tato Tarcan]

Fazer um case menor.

[Professor Maury]

Fazer um case pra mostrar. Pra gente como cliente.

[Samantha Valente]

Se vocês autorizarem, a gente vai nos podcasts aqui também, vender esse case.

[Tato Tarcan]

Justíssimo.

[Tato Tarcan]

A gente está fazendo um negócio ao vivo aqui. Você, ouvinte, está participando da história.

[Rosangela Vargas]

Olha só, o que que acontece. Como você falou, né? A questão da nuvem. Mas muitas das vezes quando o cliente chega, ele fala que ele quer uma coisa. Só que quando a gente começa a conversar, entender o negócio dele, o caminho é outro.

[Tato Tarcan]

De fato ele tem uma pizzaria que não precisa da nuvem, às vezes.

[Rosangela Vargas]

Não, às vezes o caminho dele é outro. Às vezes a gente vai acabar direcionando ele para uma outra situação. Pode ser que daqui a uns dois, três anos, ele vai precisar de uma nuvem, mas agora, nesse momento não.

[Professor Maury]

Nossa, que legal isso.

[Samantha Valente]

Às vezes acontece muito que a gente faz um... Desculpa, Rô, cortando você. É uma analogia que o cliente tem Ferraris. Eles compram, às vezes, as melhores tecnologias. Vamos dar um exemplo: você está com um iPad aqui. Eu, na minha ótica, é uma Ferrari de tablets. Só que se você não souber utilizá-lo, não adianta de nada.



[Professor Maury]

Às vezes, o que você precisa é um trator.

[Samantha Valente]

Exato.

[Professor Maury]

E vai custar mais barato do que uma Ferrari e você vai só ferrar a suspensão da sua Ferrari. Eu adoro a analogia com carro também, não só com pizza, e eu nem gosto de carro. Não sei o que acontece comigo. É tipo, por exemplo, eu não gosto de futebol e eu não gosto de carro, mas eu gosto de um jogo que é futebol com carro. Não sei explicar. Mas acho que é a mesma coisa quando a gente discute, por exemplo, quando a gente está fazendo nossas lives com a galera, dando dicas de celular. Tem gente, às vezes, que está de olho no topo do topo de linha. Eler quer o flagship do mercado, mas às vezes ele não precisa do flagship do mercado. Ele precisa de um celular que tem uma vida útil longa, com uma boa bateria e que vai abrir os aplicativos, navegar na internet, abrir e-mail.

[Tato Tarcan]

A pessoa te pergunta: “mas qual é o melhor celular?”. A resposta é: depende. O que você quer fazer? Qual a sua necessidade? Onde você vai aplicar e aí você vai achar o melhor celular para aquela pessoa.

[Professor Maury]

E é muito legal vocês levantarem essa bola, porque não é uma solução pronta. E acho que é por isso que tem a riqueza do trabalho de vocês. Falar assim: “Então, o que a gente faz é pegar na mão mesmo, porque você não precisa saber de cloud para ser nosso cliente. A gente sabe de cloud por você”. É a mesma coisa quando, por exemplo, às vezes alguém chega gente e fala assim: “eu quero estar presente em um podcast”. Você não precisa saber de podcast, deixa que eu sei de podcast. A parada é essa do tipo “vem comigo, vem comigo que você passa de ano”, Porque, às vezes, você realmente não precisa dessa solução, desse jeito, não precisa implementar daquele jeito para um caso de um cara que tem uma pizzaria de fato, sabe? Às vezes, uma solução como uma aplicação pronta já vai resolver o problema dele. Às vezes é integrar numa plataforma que já existe.

[Samantha Valente]

É o famoso “keep it simple”, gente. Acho que quanto mais simples a gente... Não é de simplicidade no sentido de “é o que está dando”. Não é isso. É ser simples para, de fato, alcançar o que você precisa para.

[Professor Maury]



Para resolver o problema.

[Samantha Valente]

Resolver o problema. E não é uma solução pronta que vai resolver o seu problema. Eu acho que é o nosso principal diferencial de termos especialistas, principalmente na nossa área aqui, de Technology, que são especialistas de assuntos diversos, que quando a gente tem uma situação no cliente, a gente consegue fazer as conexões que são necessárias e não ser simplesmente direcionado por uma solução que é comum ao que funcionou em outro cliente. Não. A gente pega especialistas, coloca num brainstorm, faz de fato as melhores alternativas, propõe para o cliente, coloca os prós e contras, traz cases de referências de projetos anteriores. E aí a gente segue da melhor forma com o cliente. É muito: “Estamos juntos for real”, entendeu? Não é um “estamos juntos” e eu vou te entregar aqui um PowerPoint. Não, não é assim que a gente agrega valor para cliente. Além de não agregar valor para cliente, a gente não constrói uma relação de confiança e que se perdue.

[Tato Tarcan]

Jogar junto é andar de mão dada no shopping. E me fala uma coisa. Vocês colocaram a pandemia como um momento de mudança do mercado, buscar o cloud como solução e foi necessário para que essas empresas sobrevivessem. Mas as infraestruturas de cloud, os serviços de cloud estavam, preparados para receber essas pessoas nesse volume que foi necessário?

[Samantha Valente]

Sim, sim, estavam. Porque querendo ou não, está na nuvem. A expansão, a elasticidade, escalabilidade que você tem é instantâneo. Então, quando a gente fala do serviço, com certeza eu acho que é o que você imaginou, é auto providers. Então, a AWS. A gente tem quatro que a gente acaba destacando. Tem a Amazon, tem a Microsoft, tem o Google, tem Oracle. Sim, eles estavam preparados. Talvez não estavam preparados com a quantidade de pessoas que precisariam ter no dia a dia para suprir as necessidades de tantos clientes. Mas eles estavam. Eles tinham a solução que era preciso, que era necessária.

[Professor Maury]

É só abrir a comporta. Precisa de mais vazão. Só vai abrindo a comporta e vai mandando.

[Samantha Valente]

Por isso que a gente teve uma disrupção no mercado e uma alavanca de contratações de pessoas em tecnologia. Você vai hoje no mercado para contratar alguém em tecnologia, é difícil de achar. É muito difícil porque as pessoas que de fato são de tecnologia já estão empregadas, super bem empregadas.



[Professor Maury]

E comprando apartamentos em Mônaco, porque a fonte de renda só está subindo, cara. Mas que eu preciso, então, para entrar nessa área? Considerando que eu fiz Ciências Sociais.

[Samantha Valente]

Olha, eu vou me arriscar, Maury. Força de vontade, querer estudar, porque a gente estuda, modéstia a parte falando, a gente, se a gente não estudar hoje, a gente já está atrasado com o que o cliente está pensando, e vontade de ir pra cima. O que eu gosto muito na Accenture, o que eu tenho paixão de falar: o que eu sei hoje não é a mesma coisa que eu vou precisar saber amanhã. Então, todo dia a gente se reinventa com assuntos que são muito quentes no mercado e que a gente precisa estudar e se virar. Então você ter isso no seu DNA, de estudar, ir atrás e encontrar a melhor solução, o que, às vezes, naquela situação é a melhor, mas não necessariamente precisa ser a única; é o que precisa para iniciar em tecnologia. É força de vontade, querer estudar. E você, de fato, ir à luta. Eu falo: hoje não tem nenhum paradigma que uma pessoa, por exemplo, de 50 anos, não pode entrar numa Accenture. Nós temos programa Master.

[Professor Maury]

Tem programas para isso, né? Desde o estagiário, com o GNew, os trainees e tem também o pessoal de 50 +.

[Samantha Valente]

Então assim, e é uma coisa muito bacana, porque a Accenture te dá os mecanismos e as ferramentas para você estudar e se tornar especialista. Você entra na Accenture, você leva uma avalanche de treinamento. Você recebe um banho de loja. Você tem as opções de se certificar sem pagar, porque a gente tem as condições lá dentro de ter o patrocínio de uma certificação que no mercado hoje iria ser uns 100 dólares. 100 dólares são quase 600 reais, gente.

[Professor Maury]

Então, é muito bacana falar disso da Accenture porque não tem paradigma e não tem, Rô, me corrija se eu estiver falando besteira...

[Rosangela Vargas]

Não, não...

[Samantha Valente]

Não tem uma coisa que....

[Tato Tarcan]

A força de vontade, o querer aí, vai fazer a diferença. A ferramenta vai estar lá para você.

[Rosangela Vargas]

Inclusive, quando uma pessoa entra, fica meio até meio tonta de tanto conteúdo. Porque é mais ou menos um período, uns três, quatro meses para se adaptar e entender qual caminho seguir. Porque quando você olha lá, falando por mim, é uma chuva de coisas, de conteúdo, de caminhos para você seguir, para aprender. Então, se a pessoa vem com vontade, é o que precisa ser, precisa ter. Hoje, no mercado se fala muito de lifelong learning. A pessoa que está sempre nessa constância de aprendizado. Então quem não tem essa qualidade é bom que adquira, porque aí facilita, né? Facilita entrar nesse caminho, universo de tecnologia.

[Locutora]

Em 2018, Gabriel Rocha entrou para a equipe da Accenture em Recife, Pernambuco. Na época, ele tinha 22 anos. Sua história poderia ser parecida com a dos outros mais de 2.000 colaboradores da filial, mas algo aconteceu. Três meses depois de ter conseguido uma vaga na maior empresa de consultoria do mundo, Gabriel se descobriu grávido. Homem trans, Gabriel já tinha adotado o nome social, mas seus documentos ainda não tinham sido retificados. Ainda no período de experiência, é de se imaginar a insegurança do Gabriel. Ele avisou a líder de sua equipe e ela, por sua vez, comunicou o seu superior. O chefe então pediu para chamar Gabriel para uma conversa. O superior do Gabriel perguntou se ele poderia comunicar a equipe que o novo colaborador era um homem trans e que estava grávido. Também disse que ele seria acolhido e que a empresa não aceitaria nenhum comentário preconceituoso. E assim foi. Em matéria sobre a história, a Veja Negócios trouxe a fala do Gabriel: “Desde o meu início na empresa, fui extremamente abraçado pelos colegas e chefes, até por quem não sabia que eu sou trans. Nos meses que se seguiram, a Accenture organizou um chá de bebê. A iniciativa garantiu o estoque de fraldas por um ano e meio. A empresa também pediu para que uma enfermeira o visitasse em sua casa para compartilhar orientações sobre amamentação. Além disso, um suporte financeiro foi disponibilizado por dois anos para auxiliar o Gabriel e seu bebê. As ações fazem parte do Programa de Apoio a gestantes. No caso do Gabriel, as iniciativas também demonstram o acolhimento da empresa com as colaboradoras e colaboradores LGBTQIAP+. O plano de saúde da empresa, por exemplo, cobre a cirurgia para a ressignificação de gênero. Não à toa, em 2022, a Accenture foi considerada a empresa do ano na pesquisa Diversidade e Inclusão. É isso: para além do discurso, a empresa pensa em estratégias para a inclusão efetiva. Sobre isso, Gabriel comenta: “Sei que é uma bolha. As pessoas trans mal conseguem terminar os estudos, que dirá entrar no mercado de trabalho. A realidade do mundo deveria ser da forma como vivemos dentro dessa empresa. E isso é utópico”. A utopia que, como diria Eduardo Galeano, faz o mundo caminhar. “A utopia está lá no horizonte. Me aproximo dois passos, ela se afasta dois passos. Caminho dez passos e o horizonte corre dez passos. Por mais que eu caminhe, jamais alcançarei. Para que serve a utopia? Serve para isso. Para que eu não deixe de caminhar”.



[Professor Maury]

A gente tem muito orgulho de ter feito essa parceria com a Accenture. É muito louco que a gente sempre reforça que, normalmente, as marcas procuram a Rede Geek para se tornar patrocinador, para colocar a sua marca, o seu serviço, o seu produto aqui, dentro do nosso conteúdo, porque quer mostrar isso para a cavalaria que é a nossa audiência. E eles querem o que? Que a cavalaria consuma, gaste dinheiro com esses produtos, com esses serviços. É uma relação natural e está tudo bem, né. E a Accenture ela veio com uma outra proposta. Veio com uma proposta de falar assim: “eu quero que as pessoas conheçam a Accenture, quem está dentro da Accenture sabe o que ela é, o potencial que ela é, e como ela é de fato. Mas o mundo lá fora não sabe. A gente quer trazer a cavalaria aqui para dentro”.

[Tato Tarcan]

A gente quer dar dinheiro pra galera.

[Rosangela Vargas]

Em outras palavras.

[Professor Maury]

É muito louco isso. Olha que relação maluca, né? Os caras gostam do nosso conteúdo, apoiam o nosso trabalho pra gente falar assim: “tem uma vaga de trabalho para você lá dentro”. É muito louco. E aí a gente falou como que é essa relação? Porque a gente foi querer entender mais sobre a Accenture e para a gente foi uma grata surpresa. Por que? Aqui dentro da Rede Geek, o conteúdo da Rede Geek nasceu a partir da minha amizade com o Tato. Nós nos conhecemos desde criança, crescemos juntos,

[Tato Tarcan]

Te carreguei no colo, menina. Cantei pra ti dormir.

[Professor Maury]

A ideia da Rede Geek, ela nasceu a partir de uma brincadeira nossa. Nós falamos: “vamos gravar a nossa conversa e colocar na internet”.

[Tato Tarcan]

Era isso.

[Professor Maury]

Para isso se tornar trabalho foi toda uma jornada e tudo mais. Mas ela nasceu da nossa amizade. Então, a gente tem uma série de valores que a gente tem da nossa vida aqui dentro do nosso conteúdo e isso tem que ser refletido. Não faz sentido eu colocar uma marca aqui dentro que não esteja de acordo com os nossos valores pessoais.

[Tato Tarcan]

Que não compartilhe dos nossos valores, que não compartilhe...

[Professor Maury]

Da nossa missão...

[Rosangela Vargas]

Que quer o mesmo objetivo.

[Professor Maury]

Exatamente. É apaixonante que a gente conhece mais sobre a Accenture, entende que isso está muito conectado justamente com os nossos objetivos. Isso traz uma satisfação muito grande de poder receber vocês aqui, ter essa conversa e ver no olho de vocês a paixão que vocês têm pela profissão, por aquilo que vocês fazem, mas, de fato, de estar trabalhando dentro de uma empresa que representa os valores de vocês também. Então, isso para a gente é contagiante também.

[Tato Tarcan]

Demais. Eu me sinto tão confortável no meu trabalho exatamente por isso, porque todos os parceiros que a gente tem, a gente tem uma relação assim. Eu costumo brincar que eu não acredito em trabalhar com ninguém que eu não possa mandar à merda. Que você, para poder mandar alguém à merda, tem que ter uma relação de segurança o suficiente para que ambos os lados possam chegar e falar: "vá, merda, eu não gostei disso"., Sabe? É saudável e, ao mesmo tempo, que você possa ter a transparência de falar: "eu acho que você está errado nisso". "Não gostei da sua postura naquilo". E todas as marcas que trabalharam e trabalham com a gente, hoje, representam isso. Então, é realmente uma coisa que é muito valiosa e ter a Accenture junto com a gente aqui é extremamente valioso. A primeira vez que eu entrei no escritório de São Paulo da Accenture e vi a galera e troquei ideia com a galera, óbvio que é um pouco mais complicado agora durante a pandemia, mas eu fiquei feliz porque eu vi muita mina dentro da empresa. Sério. E é muito da hora porque a Accenture tem essa pegada de tech tão forte, essa paixão por tech tão forte e eu trabalho com o mercado de tecnologia há mais de 15 anos. A gente está dentro das empresas de tecnologia há mais de 15 anos. Os principais fabricantes, a gente troca ideia, a gente interage com a galera, a gente interage, vai em evento de lançamento, a gente interage com imprensa, interage com todo mundo e é uma minoria feminina. E entrar na Accenture e ver as meninas ocupando o espaço lá, para mim foi do tipo "caralho". Porque, assim, é óbvio. Eu e o Maury somos dois homens héteros, brancos, cis e tal, porque diversidade tem que estar no core da parada. Não é sobre as pessoas que estão... Sei lá, a gente fundou uma empresa, mas foda-se que a gente fundou empresa. Eu quero que a nossa equipe tenha um olhar diverso para que a gente possa se conectar de um jeito extremamente rico e ter trocas



extremamente rica e gerar oportunidades pra todo mundo. Eu senti um clima tão gostoso lá dentro. Vocês sentem isso também?

[Rosangela Vargas]

Com certeza.

[Tato Tarcan]

A gente pode falar sobre isso? Eu achei tão foda isso. Desculpa se eu estou expondo de um jeito negativo. Eu achei tão foda isso.

[Samantha Valente]

Tato, eu vou dar o meu testemunho enquanto mulher e Rô, qualquer coisa você fica à vontade de dar o seu. Eu tenho mais de 12 anos de carreira em tecnologia. A quantidade de mulheres na liderança em tecnologia... Quando eu falo liderança, diretoras, superintendentes, gerentes, gerentes sêniores... Que eu vi na minha carreira antes de entrar na Accenture foi de, no máximo, cinco. Mesmo, no máximo, foram cinco. E, por muitas vezes, eu me coloquei numa situação do tipo “nossa, gente, eu deveria estar na minha casa, cuidando talvez do meu marido, me preocupando em ser mãe, me preocupando, sei lá, qualquer coisa”; que tipicamente seria o rótulo de uma mulher e que a gente enfrenta. E eu, por ser mulher, eu tenho direito de dar este testemunho, porque é o que eu sinto. E quando eu entrei na Accenture, acho que foi o maior choque que eu tive na minha vida, na minha carreira. E eu, como pessoa, ser humano, mulher de que eu trombei, sei lá, em um mês, mais de 15 mulheres como MD.

[Tato Tarcan]

Caramba.

[Samantha Valente]

MD é Managing Director. Poxa, você é diretora numa multinacional que tem 720.000 pessoas no mundo. É algo assim...

[Rosangela Vargas]

Extraordinário.

[Samantha Valente]

Eu não tenho palavras para traduzir porque, de fato, me arrepia. E quando eu vi aquelas mulheres enquanto MD, eu falei assim “tô no lugar certo, eu estou fazendo certo. É isso que eu quero pra minha carreira e eu não quero por mim. Eu quero poder levar isso pra outras meninas, pra outras mulheres”. Se eu tiver uma filha, ela possa olhar para mim e falar “nossa, eu posso ser uma executiva numa multinacional”. Porque eu desde pequenininha, desde os meus 14, 15 anos, eu sempre quis ser uma executiva. Eu sempre quis ser. Sempre, mas eu nunca tinha



encontrado uma referência, eu nunca tinha encontrado uma representatividade. E vou que quando a gente encontra, faz toda a diferença. Toda diferença. Você vê uma mulher que pode estar casada, pode ter filhos e continua sendo uma executiva, continua sendo uma MD. Então é o meu testemunho e é o que eu muitas vezes eu levo pra fora da Accenture, porque é algo sensacional você estar no meio de muitos homens, os homens te respeitarem. Quando você abre a boca para falar, todos te respeitam da mesma forma como se respeitam e é algo lindo de se ver, é algo... “Estou fazendo”, certo?

[Professor Maury]

Quando você está trabalhando com tecnologia, eu imagino que isso deva fazer muita diferença. Porque eu sinto aquilo dentro da Rede Geek. A Rede Geek se chama Rede Geek que tem o Geek ali no nome, tem o apaixonado por tecnologia ali no nome. Mas, hoje, a gente enxerga a Rede Geek mais como Reed do que como Geek. Por que? Hoje, a gente tem aqui... A Geek tá lá, está no coração, está no cerne, mas a parada é a rede, é o que conecta tudo isso aí. Então, só é rede porque tem o Tato, tem o Maury, mas tem a Laura, tem a Letícia, tem Cíntia, tem o Caio, tem a Mari, tem Barone, o Edu.

[Tato Tarcan]

Amary, agora você deixou de falar um nome.

[Professor Maury]

Mas tem toda a nossa equipe ali por trás, fazendo a coisa acontecer.

[Tato Tarcan]

Sintam-se todos contemplados, ele não falou por mal.

[Professor Maury]

A representatividade dessas pessoas está ali na construção desse conteúdo e a gente percebeu como melhorou e evoluiu a qualidade do nosso conteúdo quando veio a diversidade. Vieram outros olhares, outras experiências...

[Tato Tarcan]

A gente aprendeu muito. Não foi um processo mega consciente. É porque a gente percebeu que por sermos quem somos, por estarmos onde estávamos, por convivemos com quem convivíamos, a gente várias vezes tinha um olhar muito enviesado das coisas. E aí de conviver e compartilhar com pessoas com visão de mundo e experiências completamente diferentes... Isso trouxe para a gente um aprendizado tão grande.

[Professor Maury]

Exato.

[Tato Tarcan]

A gente cresceu tanto.

[Rosangela Vargas]

Estava ouvindo vocês falarem, a Sá, e eu estava aqui refletindo. A Sá comentou “ah, quando entrei no universo, só mulheres”. Eu falei “caramba, meu...”. Aí eu falei “tem noção?”. Falei assim, “deixa eu comentar com eles, né...”. Imagina se ela teve esse sentimento, vocês imaginam eu, uma mulher preta, numa empresa alemã... Acho que no Brasil devia ter umas duas mil pessoas, mais ou menos, ou 5.000, não lembro quantas tinha, mas eu era uma das únicas. Das poucas pretas que tinha e que tinha uma certa influência no pessoal com alto nível e tudo. E aí, tudo bem. Saí de lá e quando eu cheguei na Accenture e que eu vi mais pares, que eu vi várias Rosângelas... Foi demais! Talvez a gente estenda um pouco mais a conversa, mas falando nessa questão de diversidade, da parte racial também. Na Accenture existem vários pilares, na verdade, direcionados para a questão de diversidade. Cada um cuida de um tema. Puxa uma iniciativa para tratar de questões referentes a esse público, justamente para fazer com que eles se sintam participantes da empresa. Então, falando da parte racial, quando eu fui contratada, estavam falando apenas do Color Brave, que é o pilar que hoje eu faço parte. Mas há dois anos atrás, o Color Baby tinha acabado de nascer e aí no dia que me apresentaram a empresa, existiu um onboard que eles falam, e aí eu lembro como se fosse hoje. Eu lembro que no PowerPoint tinha lá em cima assim escrito Color Brave, direcionado para público preto. Nossa... Eu falei “gente demais, né?”. Eu achei aquilo incrível e aí eu fui atrás e tudo. E aí as coisas andaram bastante, que de repente, daqui a pouco a gente pode explorar um pouquinho mais das coisas que aconteceram. Mas faz totalmente a diferença. Porque hoje eu falo para vocês que eu faço parte de uma empresa que eu olho e eu vejo pares e pares e muitos e muitos pretos. E realmente essa questão que a Sá comentou, de ter representatividade, isso faz toda diferença. Quando a gente olha para a questão do negócio, principalmente. E o Tato estava falando... “que a gente se viu na questão de trazer pessoas diferente” e isso faz totalmente diferença. Porque pessoas diferentes têm pensamentos diferentes, têm uma experiência totalmente diferente. Quem vive na comunidade tem uma lição, quem é mãe tem uma lição. Quem é, principalmente falando na questão de gênero, a mulher pensa diferente de um homem. Então, quando você coloca... Quando você tem uma equipe mista, diversa, e se você tem meio a meio, principalmente homem e mulher, na questão sexo, se você consegue colocar 50%, melhor ainda. E aí você tem a intersexualidade, que aí você diversifica um pouco mais. Melhor ainda, porque a capacidade dessa equipe é estupenda. E quando a gente fala da Accenture, é isso. Por isso que nós somos quem somos por conta disso. A Accenture ela já é diversa há muito tempo. Não é de hoje. Não é hoje que a Accenture pensa em diversidade. Ela sempre pensou. Só que, hoje, a questão é muito mais forte. E aí, por isso que a gente... Nós somos apaixonados por inovação e temos





esse potencial de inovar. Porque quando você olha dentro casa, é uma empresa totalmente diversa, maravilhoso.

[Professor Maury]

E isso faz total diferença. Porque da mesma maneira que um grupo diverso fez a diferença de como a Rede Geek produz conteúdo. Faz diferença pra caralho na hora que vocês vão criar uma solução para o cliente.

[Rosangela Vargas]

Sim.

[Professor Maury]

E aí, ter um grupo diverso de etnias, gêneros, orientações, tudo isso. Vai fazer com que aquela outra empresa que contrata só os homens branco, hétero top, que vai ficar fazendo piada tosca na hora de almoço. Vocês estão ligados exatamente ao perfil que eu estou falando. Esses caras...

[Rosangela Vargas]

Sim, porque a gente já escutou muita piada tosca.

[Professor Maury]

Então, esses caras vão trazer a mesma solução de bosta no resto do...

[Rosangela Vargas]

É direcionada para o público deles, porque eles não conseguem desenvolver algo direcionado para um público que não está ali.

[Professor Maury]

Você não sai da bolinha.

[Rosangela Vargas]

Exato.

[Professor Maury]

Mas conta aqui pra gente um pouquinho. Você falou que tem alguns resultados do Color Brave. Você pode compartilhar...

[Rosangela Vargas]

Ah, sim! Vai fazer ainda dois anos que eu estou na Accenture. Então, desde que eu entrei, eu faço parte desse pilar. E eu vi. Eu falo para vocês assim da evolução de tudo o que aconteceu.



Então, num resumo, vai, iniciativas, por exemplo, ter um fórum específico de pessoas pretas e que discutem questões raciais. Ou, então, a gente chegou a ter uma ação direcionada para captar o público preto porque se é difícil ter pessoas em tecnologia, imagina quando você fala numa questão racial, é mais difícil ainda. Então, a gente teve aí o ano passado, o Adventure to Go, que foi um programa para captar o público desse característico. A gente teve a Marathon também, um hackathon direcionado também. Então, foram iniciativas que fizeram com que a gente conseguisse captar público. Um outro exemplo que a gente tem dentro de casa. Nós temos lá, a gente chama de Black Connection, que é um grupo de empresas que, na verdade, são essas pessoas que fazem parte desse grupo. Elas fazem parte da comunidade de diversidade da empresa que elas estão. Então, são grandes empresas. Então a gente tem a XXX e nós.

[Professor Maury]

Não posso falar de nomes dos clientes porque são contratuais.

[Rosangela Vargas]

Eu acho que na verdade, elas são grandes empresas e são parceiros também, fornecedores. E aí essa questão ajuda a fortalecer. Porque a gente acaba discutindo situações que acontecem lá no universo deles. E aí existe essa troca de figurinhas de aprendizado. E isso fortalece também a questão de relacionamento da Accenture com seus parceiros. Então, alguns dos exemplos, ações afirmativas direcionado ao público. E eu falo pra vocês da evolução disso foi e é muito grande, de quando eu entrei até agora.

[Professor Maury]

Você vê. Em pouco espaço de tempo, dois anos, você já sente essa diferença. E é cada vez mais necessário, né? Eu acho que isso é uma atitude importante e é muito legal quando a empresa proporciona esse ambiente seguro para que essas coisas aconteçam. Eu acho que isso é essencial para que todo mundo lá dentro esteja confortável.

[Samantha Valente]

Tocou num assunto muito importante, Maury. Que nós estamos na situação em que estamos, porque temos um ambiente que permite sermos quem somos e isso é muito importante. Então, assim, se eu pudesse chegar pra Ro e falar que nem você falou lá, é uma merda. Já existe esse ecossistema de confiança em ser quem eu sou. Então, a Accenture, ela proporciona isso muito bem comentado pela Ro, de que não é de ontem para hoje. É realmente algo que já vem há muito tempo, se instaurando no nosso DNA, nos nossos valores, no nosso dia a dia. Então, é algo bem destacado de que temos um ecossistema que permite isso, porque não adianta você chegar lá no dia da Consciência Negra e mudar a fotinho, ou no dia.

[Professor Maury]

Ou imprimir 45 cartazes e colar nas portas.

[Samantha Valente]

Não adianta, gente. Não adianta, isso é só pra mentir. Ou se não. Vamos atingir 50% do nosso quadro de funcionários com mulheres. Por quê? Por que você está me trazendo um número? Um número não vale de nada se não é de verdade. Então, a gente tem isso realmente na Accenture que é de verdade. Não estamos simplesmente colocando mulheres para atingir um número.

[Professor Maury]

Para fazer número.

[Samantha Valente]

Pelo contrário, me arrisco a dizer que as mulheres onde estão, trabalharam muito para estar onde estão. Não foi porque elas são mulheres, entendeu? Então, é algo que realmente a gente tem tranquilidade de falar sobre a Accenture e realmente levantar essa camisa.

[Professor Maury]

Cara, a gente tem as Amazonas da Cavalaria, que são minas fodas, que acompanham a gente há muito tempo e tem a cavalaria e tem alguns grupos, tipo a cavalaria samurai, que a galera do Japão que acompanha a gente tem essas divisões. E as Amazonas, sei lá, elas representam o que uns 30% hoje da nossa audiência. E cara, nesse grupo tem umas minas fodas que trabalham com tech, com tipo robótica, mecatrônica, biologia, medicina, história. E é umas mina foda foda foda que assim... De a gente se encontrar nos eventos, de a gente trocar ideia. E são minas, realmente assim... Minas, eu amo vocês do fundo do coração, vocês são foda.

[Rosângela Vargas]

Nossa, eu falei "vou levantar daqui".

[Professor Maury]

Não, não, não. Eu faço o convite para vocês participarem com os honorários das Amazonas, porque as minas são animais. Então, é muito foda que, às vezes, como não dão oportunidade de trabalho ou têm mais dificuldade de conseguir ou receber menos, quando são profissionais melhores, às vezes trabalham mais do que os caras para chegar a isso.

[Samantha Valente]

E isso é horrível de escutar, porque a gente é verdade. Sou uma pessoa que me arrepiava qualquer história de superação em qualquer história de diversidade de referência. Porque um homem branco, hétero para chegar numa posição, ele chegou. Lógico, sem desmerecer, mas para uma mulher como a Ro chegar na mesma posição, cara, tem que aplaudir, entendeu. Porque ela passou por muita coisa e muita coisa que você como homem branco hétero não imagina que



precisou passar. Então, é algo obviamente triste de saber que existe essa diferença, mas ao mesmo tempo, é mostrar pra todo mundo que o mundo, gente, 2022. Acorda, entendeu? Não dá mais pra você tratar as pessoas achando que não precisa ter diversidade.

[Locutora]

E aí, você gostou desse podcast? Então, compartilha e ajuda a podosfera a crescer. Contribua também enviando sua sugestão de pauta ou comentário em áudio pelo nosso WhatsApp 11 98765-6950. E não se esqueça de dizer o seu nome e de onde está falando. O seu feedback poderá aparecer no nosso programa de sábado. O Serviço de Atendimento à Cavalaria. Esse episódio foi realizado graças ao apoio de outros ouvintes como você. Para saber mais como apoiar nosso trabalho, acesse a [redegeek.com.br/apoio](https://redegeek.com.br/apoio). A direção é da Laura Canteras. A apresentação do Tato Tarcan e do professor Maury. A produção é da Laura Canteras e da Letícia Martin. Pauta e pesquisa: Lilian Martins e Fernando Barone. Texto original de Lilian Martins. A direção de atores é do professor Maury com a minha voz, Letícia Martin. A arte é do Didi Tardelli e a edição divina de São Eduardo. Conheça todos nossos podcasts procurando Rede Geek em seu agregador favorito ou em [redegeek.com.br](https://redegeek.com.br).

Copyright © 2023 Accenture Todos os direitos reservados.

Accenture e seu logo são marcas registradas da Accenture.