

Ge

geracao@.com
geração empreendedor

PUCRS
DO TAMANHO DO FUTURO

O que pode surgir após a demissão

Paula Bandeira foi desligada de uma agência de turismo na crise de 2015. Depois disso, criou a marca de roupas Erva Doce. Assim como ela, aproveite a grana da rescisão da melhor maneira

Página Central



PÁGINA INICIAL



www.geracaoe.com

Ao leitor

Uma sugestão: corra riscos sem riscos

Saltar de bungee jump é uma coisa. Se jogar do precipício é outra. E, nos negócios e na vida, o que a gente sugere é que você corra riscos controlados.

Conhecemos algumas pessoas que, no impulso, desejam ser empreendedoras. E, sem sequer ter um serviço ou produto real, já alugam um espaço para desempenhar sua "atividade profissional imaginária".

Antes de assumir dívidas, é preciso, no mínimo, ter um plano para pagá-las. Há quem diga que as contas estimulam o trabalho árduo para vencê-las. Só que isso pode gerar um efeito contrário: uma bola de neve de problemas. Como resultado, vem a frustração com aquilo que ainda está longe de gerar frutos.

Ao alugar uma sala ou loja, a primeira questão a ser analisada é sobre sua sustentabilidade financeira. Terei dinheiro para bancar o aluguel pelos próximos seis meses, mesmo que não entre dinheiro em caixa? Se sim, é um bom começo. Se não, cuidado.

Manter os pés no chão não é demonstração de fraqueza. É inteligência. Mesmo colocando todo amor do mundo no que você pretende fazer, o fim do mês sempre chega. E, com ele, você sabe, a realidade de como as coisas funcionam após a assinatura de um contrato.

#amadureça

#feed

o que está rolando na web



Empresa lança aplicativo para ensinar empreendedorismo para crianças ow.ly/9B9H308T089



Agência da ONU e SEBRAE abrem chamada pública para premiar empreendedorismo inclusivo

Translate from Portuguese



Agência da ONU e SEBRAE abrem chamada pública para pr...
O Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) e o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) abriram nesta semana (2) a chamada p...
nacoesunidas.org



No canal do YouTube do Jornal do Comércio você encontra um tour em vídeo pela Casa Francesa, de Canela. A playlist do **GeraçãoE** é atualizada toda semana com nossas produções multimídia. Acompanhe: bit.ly/2lQbsVE.



@jgeracaoe Olha só que bacana quem encontramos na Casa @roubadinhas, em Atlântida: o pessoal da @preza.me, marca que produz armações de óculos em madeira. No local, eles fizeram a curadoria para uma feirinha com fornecedores que trabalham com a mesma vibe que a deles e que usam materiais que respeitam a natureza. Martina Seibel e Rodrigo Cury já começaram o ano a mil! #empreendedorismo #sustentável #meupreza #praia #verão #GeraçãoE



A única forma de prever o futuro é você criando ele. #Atitudesempreendedoras #Carreira #Empreendedorismo #Parapensar

Quem faz



MAURO SCHNEIDER
Editor-assistente
@belomauro



ROBERTA FOFONKA
Repórter
@rfofonka



JÚLIA FERNANDES
Estagiária
@ejufernandes



ULISSES MIRANDA
Estagiário
@ulisses_mr17

Editor-chefe: Pedro Maciel
Secretário de redação: Guilherme Kolling
Editor de economia: Luiz Guimarães
Editor de internet: Paulo Serpa Antunes

Projeto gráfico: Juliano Bruni e Luis Felipe Corullón
Revisão: André Fuzer, Rafaela Milara e Thiago Nestor

geracaoe@jornaldocomercio.com.br



geracaoe.com
geraçãoempreendedora

Publicação do
Jornal do Comércio
de Porto Alegre



Newsletter: Cadastre seu email na nossa newsletter no site. Queremos que você fique por dentro de todas as nossas notícias em primeira mão.

SUCESSÃO

negócios, família, empresas



Assista na versão on-line desta matéria os depoimentos de pai e filho em vídeo: www.geracaoe.com. #multimídia

O desafio de dar continuidade a uma grande empresa

A gaúcha Dufrio completa duas décadas neste ano, com 15 filiais pelo País

MAURO BELO SCHNEIDER
@belomauro

Guillermo Zanon, 26 anos, tem a responsabilidade de garantir vida longa à Dufrio, principal distribuidora de condicionadores de ar LG do Brasil. A empresa, fundada em 1997 pelos seus pais, Silvana, 59, e Dagoberto, 60, tem 300 funcionários só na unidade gaúcha, na rua Voluntários da Pátria. No País todo, são 1,2 mil. Os números encorpados, inclusive de faturamento, não assustam o jovem, formado em Administração de Empresas pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (Pucrs). "Humildade e embasamento foi o jeito que achei para conquistar meu espaço", considera.

A questão da conquista de espaço é, em algumas empresas familiares, um tabu. Há quem pense que o simples fato de ser filho do dono pode abrir portas. No caso

de Guillermo, no entanto, isso vem sendo tratado desde a adolescência.

Ele começou a trabalhar na Dufrio aos 16 anos de idade. Antes disso, ainda como criança, frequentava o ambiente profissional da família após a escola, quando o estoque era cenário para brincadeiras. Atualmente, Guillermo tem a função de diretor de compras, responsável por abastecer as 15 filiais, entre atacados e distribuidoras. Sua primeira atribuição foi no controle de notas fiscais.

Há funcionários que atuam na Dufrio desde a sua abertura, há 20 anos. Guillermo considera importante essa troca de conhecimento entre gerações, mas enxerga a relevância de seu papel. "Não abri mão das ideias que eu tinha", ressalta. E, se há algum conflito, o bom senso, segundo ele, deve prevalecer. **"É importante que exista respeito entre o fundador e o sucessor. Jamais vai haver pessoas iguais"**, destaca.

O pai, Dagoberto, diz ter criado a Dufrio para ter qualidade de vida. Poder trabalhar com um dos filhos, então, é algo que, para ele, não tem preço. "Somos a segunda maior em-

presa do Brasil no nosso ramo, mas se não tiver sangue jovem, começa a morrer", avalia.

O empresário vê como positiva, inclusive, a oscilação de experiências. "Ele não viveu a inflação que eu vivi, de 80% ao mês", compara. A respeito da influência sobre a decisão do garoto de assumir os rumos da empresa, Dagoberto comenta que a liberdade prevaleceu.

"Foi um desejo dele desde criança. Só fiz o papel de ceder o espaço", coloca.

A matriz, na capital do Rio Grande do Sul, tem 25 mil m² e possui cerca de 15 mil SKUs (Stock Keeping Unit), ou seja, tipos de itens. Além das representações, a Dufrio tem peças de marca própria, a Dugold. Ao todo, em território nacional, são mais de 100 mil m² de estoque. O objetivo de Guillermo, cujos esforços profissionais sempre foram para a Dufrio, é fortalecer o negócio da família. Que para ele, aliás, é a extensão de casa.



FREDY VIEIRA/JC



FREDY VIEIRA/JC

Dagoberto fundou o negócio, que ficará como legado ao filho Guillermo

MBA E ESPECIALIZAÇÃO

TUDO O QUE SEU FUTURO PRECISA PARA ACONTECER.

Faça sua pós-graduação na PUCRS e ofereça um campus completo para o seu futuro. São muitas opções de cursos em diversas áreas do conhecimento.

Inscrições abertas em pucrs.br/educou.



PUCRS
DO TAMANHO DO FUTURO

DESEMPREGO*virada, trabalho, retomada***Você está**
demitido**ROBERTA FOFONKA**

@rob_fon

Vamos lá. Antes de pensar o que fazer com o dinheiro, é preciso entender que empreender é um estilo de vida muito diferente que o de ser funcionário. O primeiríssimo passo para mudar esta configuração começa em você, em identificar qual o seu perfil empreendedor, suas potencialidades, talentos e dificuldades. **“Um real pode ser muito ou pouco, dependendo de como você utiliza”**, fundamenta Paulo Bruscato, gerente da Regional Metropolitana do Sebrae-RS.

Depois disso, aí sim, é hora de pensar na gestão, estruturação e viabilidade econômica do negócio, e como efetivamente usar o recurso.

Ao longo de 2015, Paula Bandeira, 33 anos, trabalhava em uma agência de turismo e viu, aos poucos, a equipe de

colegas ir diminuindo à metade, sem que as vagas fossem preenchidas novamente. Sob este clima, resolveu estudar algo que há tempos já pensava: costura, inspirada pela mãe. Não deu outra, em agosto do mesmo ano, a vez da demissão chegou até ela, e foi o momento de usar o dinheiro da rescisão, de pouco menos de R\$ 6 mil, para iniciar a própria marca de roupas, a Erva Doce. Com a quantia, comprou uma máquina de costura usada, mandou arrumar outra que já tinha e adquiriu os tecidos para criação dos primeiros modelos.

“Eu chego a ganhar até um pouco mais do que era o meu salário na agência, mas minha qualidade de vida mudou totalmente. Faço meus horários, fico pela manhã com a minha filha, acordo às 10h”, sintetiza. Com modelos próprios e sob encomenda, o ateliê hoje ocupa um cômodo da sua casa, na zona Norte de Porto Alegre.

Incentivada pelo marido e uma amiga, uma das reservas de Paula para iniciar o negócio era a ideia de que não sabia vender. “Mas no Facebook e no Instagram não precisa saber”, avisa, empolgada. Além das plataformas virtuais, as peças são comercializadas nas feiras Me Gusta e Tô na rua, em que os preços variam de R\$ 20,00 a R\$ 150,00. E também em outros dois pontos de venda, as lojas Georgiana Fauri, no Shopping Iguatemi, e Bruna Heemann (na Coronel Bordini, nº 1.665, no Moinhos de Vento). Para o futuro, ela já vislumbra contar com o apoio de mais profissionais ao seu lado.

Sobretudo neste período de recessão, a profissional salienta a importância de adquirir aptidões que aliviem a dependência total de um emprego. “Eu acho importante você saber produzir algo, poder ter autonomia para fazer grana”, recomenda.

Desde o ano passado, o desemprego no Brasil não é novidade para ninguém – o nível de desocupados no País chegou a 12 milhões de pessoas. Com o dinheiro da rescisão trabalhista em mãos, é hora de pensar em como usá-lo para que passe a gerar frutos. Quem sabe não é o momento de empreender? Isso vale também para quem vai recolher as parcelas do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS). Ouvimos especialistas e pessoas que passaram pela experiência para ajudar quem tem um montante em mãos e não sabe o que fazer



CLAYTON DORNELLES/JC

Paula é dona da Erva Doce, empresa que surgiu após ser desligada de uma agência de turismo



Confira um papo com a diretora regional da Associação Brasileira de Franchising ao vivo pelo Facebook do GeraçãoE nesta sexta-feira, às 11h. Envie suas dúvidas para geracaoe@jornaldocomercio.com.br

Franquias: atalho para empreender

ABF SUL/DIVULGAÇÃO/JC



Fabiana Estrela é diretora regional da ABF Sul

Com até R\$ 80 mil na mão, é possível investir em uma microfranquia. A diferença de abrir um negócio próprio ou optar pelo modelo é que a franquia não inicia do zero: a marca já é conhecida, produtos e funcionamento estão prontos e padronizados, esperando você para coordenar a equipe e botar o negócio em prática.

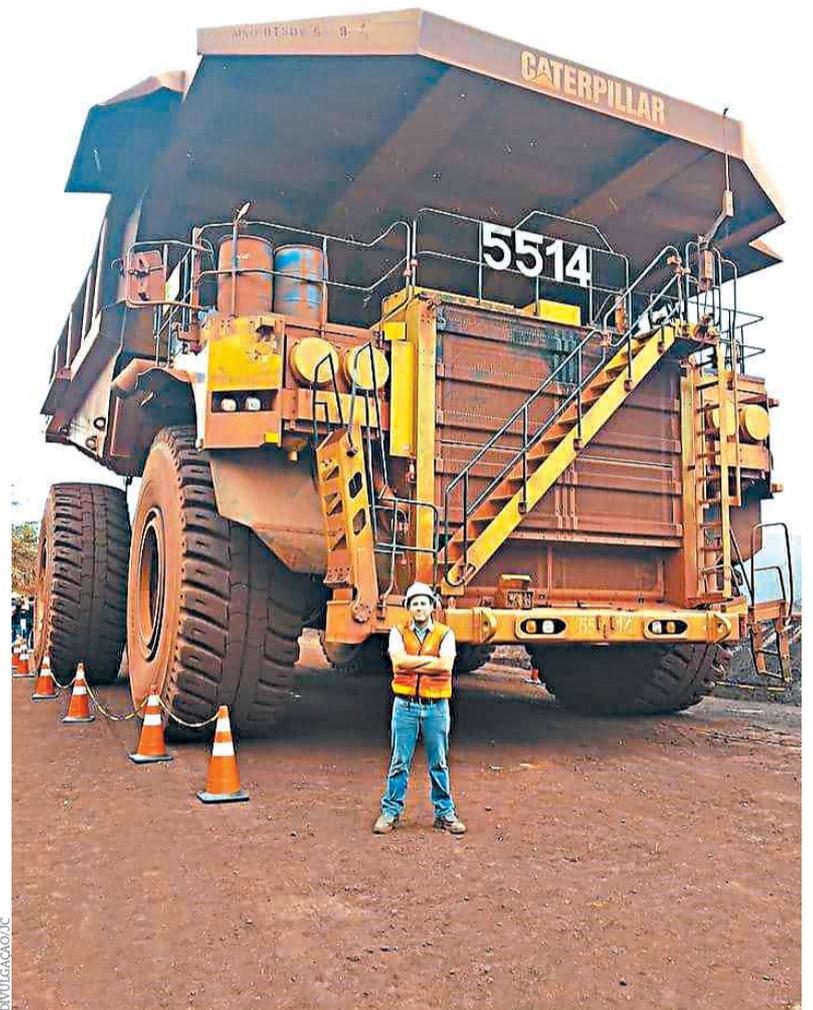
“O bom franqueado tem que ser um ótimo operador, essa pessoa que pega o negócio e faz ele acontecer no dia a dia”, explica Fabiana Estrela, diretora regional da Associação Brasileira de Franchising (ABF) no Rio Grande do Sul.

As energias, neste caso, não estão concentradas no nível macro e estrategista, mas sim em trazer os melhores resultados da hora em que a loja abre até o fim do expediente. O que, claro, também exige muito trabalho. **“Antigamente, havia uma ideia errônea de abrir franquia para ganhar dinheiro fácil e não trabalhar. Não é nada disso”,** alerta.

Para quem procura este modelo, é preciso prestar atenção no tipo de produto ou serviço a franquear. Que, aliás, pode não

necessariamente ser aquele que você gosta de consumir. “Tem que ver se o negócio supre as suas expectativas profissionais, se identificar com ele”, diz. No Brasil, existem cerca de 3 mil marcas de franquias, que em 2016 geraram um faturamento de R\$ 151, 247 bilhões e 1,192 milhão de empregos. No site da ABF há um guia onde se pode filtrar as opções disponíveis.

“Uma vantagem da microfranquia é que, como o investimento é baixo, o retorno vem mais rápido também”, argumenta Fabiana. Foi o caso do engenheiro curitibano Heber Aguiar. Com o dinheiro da rescisão, ele investiu na microfranquia de manutenção e reparos Help Home, que requer um aporte inicial de R\$ 23 mil. Ele fora demitido de uma das maiores mineradoras do País em 2015, após período afastado para tratar um câncer. “Reparos e manutenções serão sempre necessários em algum momento, ainda mais quando as pessoas estão evitando comprar imóveis novos e fazendo obras nos antigos”, comenta o empreendedor. Em um ano de atuação, ele faturou R\$ 200 mil com a marca.



Heber perdeu o emprego em 2015 e virou franqueado da Help Home

Planejamento, planejamento e mais planejamento

A fase crucial para a decisão de investir o dinheiro é a análise de viabilidade econômica e financeira do negócio que você quer montar, uma vez que ele vai vir a ser sua principal fonte de renda. A partir de entender e projetar o retorno do recurso, você vai descobrir inclusive o quanto pode gastar, se injetar tudo ou guardar uma parte.

Isso faz parte daquela coisa que falamos sempre por aqui: a elaboração do plano de negócios. É nesta fase que todas estas projeções são testadas e validadas. “Via de regra, o dinheiro é caro no Brasil. É preciso olhar as taxas às quais será submetido o negócio que se quer abrir”, pontua Paulo Bruscato, gerente da Regional Metropolitana do Sebrae-RS. No caso de Paula Bandeira (ao lado), a Erva

Doce está dentro do seu registro de microempreendedor individual (MEI), realizado em junho do ano passado, ideal para profissionais autônomos. “À luz do plano de negócios pode-se entender até um fluxo de aporte deste recurso”, ou seja, não quer dizer que você vai chegar gastando tudo. “O recurso pode estar ancorado a ponto de o fluxo começar a se pagar, e o dinheiro acabar ficando resguardado”, clareia o especialista. **“O empreendedor precisa se planejar, e isso é bem amplo. Tem que ter calma, respirar e planejar”,** reforça.

Isso porque é muito comum de pessoas que recebem uma quantia de dinheiro de uma hora para outra tomarem decisões de maneira intempestiva. Segundo

Paulo, esta é a pior coisa que pode vir a acontecer. “Quem não está acostumado a empreender precisa entender que sua vida muda, que é uma nova aposta”, salienta. Aposta, inclusive, que pode envolver nenhum recurso ou muito pouco, a exemplo da estilista Paula.

Entender que o cerne de empreender não é sobre resolver um problema para si, mas para o mercado em que quer se inserir é essencial. “Todo empreendedor deveria começar por uma oportunidade, não desemprego ou pressão familiar”, afirma Paulo.

Em resumo, pense no que você poderia fazer para suprir uma necessidade coletiva. “É aí que os empreendedores mais sagazes prosperam, atendendo a um apelo de mercado.” Certo?

FERRAMENTAS QUE PODEM AJUDAR NA EMPREITADA

- No site do Sebrae há testes para identificar suas características empreendedoras;
- O Sebrae e a ABF têm um app de busca de franquias em parceria, que se chama Quero uma franquia;
- Há também o Game Franquias Brasil, joguinho que faz a simulação dos momentos de gestão, fases do negócio, dá opções de fazer escolhas, orientações e entender as rotinas de empreendedor;
- O Checklist de Franquias é um app de perguntas e respostas sobre como se preparar para gerir negócios.

ARTIGO

Hey! Artigos podem ser enviados para geracaoe@jornaldocomercio.com.br.
Os textos para este espaço devem ter no máximo 2200 caracteres e estarão sujeitos à edição.

O malabarismo entre mudanças e continuidade

Adaptação e implementação de melhorias são iniciativas fundamentais no funcionamento das organizações. Esta missão de manter a organização em pleno funcionamento é de responsabilidade dos executivos. Para tornar isso possível, mudanças são necessárias. As empresas precisam, muitas vezes, mudar de direção, criar novos hábitos e se reinventar.

Este processo para alcançar o resultado desejado requer uma gestão com uma série de cuidados e providências. Afinal de contas, quando o tema é comportamento, qualquer alteração é difícil. Pode haver resistências,

mesmo em casos de oportunidades evidentes de melhorias, pois este processo envolve questões emocionais e inconscientes. No livro *O poder do hábito*, o autor Charles Duhigg apresenta como os hábitos funcionam e podem ser criados. O loop do hábito é o mecanismo fundamental de ser compreendido, pois envolve estímulo, hábito e recompensa. Estes fatores, quando alinhados produzem resultados surpreendentes. O mesmo ocorre na gestão de mudanças em organizações.

Na natureza dinâmica das empresas, os gerentes precisam achar tempo para se afastar da rotina e pensar strategi-

camente. Contudo, em muitas empresas, momentos de reflexão são, muitas vezes, exceção. Para iniciar processos de mudanças, as organizações precisam criar e estimular isso. Com a apresentação e exposição de fatos e o debate de ideias, mudanças e oportunidades de melhorias ficam nítidas. Porém, alguns cuidados são importantes. Muitas empresas prestadoras de serviços, entre elas, agências de propaganda, empresas de consultoria e assessoria, trabalham, continuamente, promovendo mudanças. Muitas vezes, apenas uma estratégia comercial, sem compromisso com os resultados

GIRARDI ESCOLA DE NEGÓCIOS/DIVULGAÇÃO/JC



HENRIQUE GIRARDI
Diretor da Girardi Escola de Negócios

ao cliente.

Contudo, necessidade de mudanças não pode ser confundida com exagero. O excesso cria ambiente de angústia e confusão. O gerente deve administrar tanto mudanças quanto continuidade. Algumas iniciativas e projetos precisam de um período mais longo para apresentar os resultados desejados. Em ambos os cenários, o gerente deve ter domínio de indicadores envolvidos e contar com o máximo possível de colaboração de seus colegas a fim de minimizar decisões equivocadas de persistir ou de realizar ajustes em suas iniciativas.

BOM SABER

dicas, sugestões, informações



As principais informações sobre o setor de franquias ficam disponíveis no site da Associação Brasileira de Franchising: www.abf.com.br. ;)

Cinco passos parar quebrar uma franquia

Uma pesquisa recente da Franchise Solutions, empresa de consultoria especializada em franquias, elencou os cinco principais pontos que fazem uma franquia quebrar. Em primeiro lugar, apareceu a localização. "Não foi um grande espanto para nós, que estamos habituados ao varejo, mas, para quem está começando sua pesquisa ou não tem experiência em franchising, esse pode nem ser um item tão importante. A verdade é que o ponto faz muita diferença", diz Pedro Almeida, diretor da Franchise Solutions. Vejamos os cinco aspectos principais que podem levar a franquia à fechar as portas:

1 Localização inadequada: Existem negócios que são de passagem e outros que são de destino. A principal diferença é que negócios de passagem precisam ser instalados em locais com grande fluxo de pessoas ou de carros, com facilidades de acesso e visibilidade constante. **Os negócios de destino não necessitam de locais com grande fluxo de passagem, porém precisam ter facilidade de acesso**, como transporte público perto ou estacionamento exclusivo ou vinculado a convênio.



2 Falta de capital de giro: Ainda que existam muitas linhas de crédito disponíveis em bancos públicos e privados e o problema venha

diminuindo a cada ano, esse ainda é o segundo colocado no ranking de erros que fazem a franquia fechar.

3 Treinamento insuficiente: A falta de capacitação é uma das principais razões que alguns franqueados apontaram para o fechamento de sua unidade. Os altos custos de treinamento, geralmente pagos pelo franqueado, inviabilizam a operação e desparrizam a franquia, levando-a ao fracasso.



4 Concorrência desleal:

Com o mercado em crise, muitos empresários reduziram seus produtos e diminuíram drasticamente

seu preço. Como a franquia trabalha com padrão, oferecendo ao cliente o mesmo produto e serviço em todas as suas unidades franqueadas, não há como fazer esta redução. Assim, em alguns casos, a concorrência costuma levar o cliente que prioriza o preço. A solução é investir no fortalecimento da marca, já que o valor agregado fideliza.

5 Descaso com a sazonalidade: Todos os negócios possuem uma sazonalidade, seja ela maior ou menor. O importante é que o empresário perceba em que momento ela ocorre no seu setor e qual é o seu impacto na vida financeira da empresa. Se seu negócio é uma sorveteria, por exemplo, é preciso se preparar antecipadamente para criar uma estratégia que permita operar na época de baixa com outros produtos, por exemplo. O franqueador precisa ajudar o franqueado nesta estratégia, já que é algo benéfico para toda a rede.



ESTRATÉGIA

gastronomia, serviços



Restaurante lança delivery de marmitas

Entrega foi a solução para esgotar a produção diária de refeições

JÚLIA FERNANDES
@ejufernandes

Em um pequeno espaço entre um minimercado e um prédio residencial na rua Baronesa do Gravataí, no bairro Cidade Baixa, em Porto Alegre, abriu, em janeiro, A Magnífica cozinha do Fulano de Sal. Além da decoração, que mistura os estilos industrial e rústico, o restaurante inova com a proposta de aproveitar melhor sua capacidade de produção, apostando na tele-entrega de marmitas.

Com possibilidade de acomodar 28 pessoas, por dia são vendidos cerca de 60 almoços. Por ficar perto de lugares como o Tribunal de Justiça, o Centro de Administração Fernando Ferrari e escritórios de advocacia, a ideia do delivery foi pensada para esse público trabalhador que nem sempre consegue sair para as refeições.

“A nossa cozinha consegue produzir mais do que a que gente já serve aqui. Queremos proporcionar a experiência daqui de dentro onde o cliente estiver”, diz uma das sócias, Bruna Zaporoli.



CLAITON DORNELLES/JC

As Brunas e Frederico abrem A Magnífica Cozinha do Fulano de Sal

A entrega das marmitas pode ser feita de bicicleta ou até mesmo a pé. Caso a demanda aumente, haverá outro ponto de produção das quentinhas.

A vontade de criar o espaço veio das amigas de infância e xarás, Bruna Zaporoli e Bruna Bueno, ambas de 27 anos. A dupla sempre sonhou em ter um restaurante, mas foram para lados diferentes. Bruna Zaporoli estudou Geografia e Bruna Bueno, Administração de Empresas.

Em junho do ano passado, porém, A Magnífica Cozinha do Fulano de Sal começou a ser desenhada. As meninas se juntaram a mais dois sócios, Frederico Neves, 26, e Daniel Macedo, 32, e afinaram os

planos. Frederico já era dono do antigo restaurante que funcionava no local. A reforma durou cerca de um mês.

Com a cara nova, os sócios notaram uma mudança de público. Segundo eles, os mais jovens compraram a ideia e o novo visual influenciou nisso.

“O Daniel é muito bom nas mídias sociais. Ele é formado em Publicidade e Propaganda, acho que isso ajudou muito”, afirma Bruna Zaporoli.

“A nossa ideia é oferecer uma comida caseira e ao mesmo tempo saudável e saborosa”, explica ela. O restaurante fica aberto de segunda a sexta-feira, somente em horário de almoço, das 11h30min às 14h.

Geração experimental



Encontro para organizar a cena empreendedora gaúcha

ULISSES MIRANDA
@mirandaulisses

Ocorreu, recentemente, o primeiro encontro de 2017 da Rede Global de Empreendedorismo (RGE) em Porto Alegre. Criado no ano passado, o comitê local é liderado por Thiago Ribeiro, da 4all. O grupo se reuniu no Nós Coworking, no Shopping Total. “Essa é considerada a maior rede de empreendedorismo do mundo”, assegura Thiago. A RGE foi lançada a partir da Semana Global de Empreendedorismo de 2008, que visa engajar ecossistemas empreendedores.

A Rede atua em mais de 150 países, conta com mais de 9 mil parceiros, desenvolve cerca de 25 mil atividades e movimenta aproximadamente 9 milhões de participantes ao redor do mundo. Em Porto

Alegre, a atuação é desenvolvida pelo comitê, formado por pessoas que dividem a liderança do ecossistema com o objetivo de desenvolver o empreendedorismo por meio de conexões, parcerias e engajamento. O grupo porto-alegrense já esteve presente no congresso mundial na Colômbia. A reunião de estreia em 2017 serviu para estabelecer um calendário e organizar os grupos de trabalho já criados – que permanecem em formação. Os encontros visam planejar e organizar meios para engajar parceiros e o governo local na realização de atividades, disseminando as ideias e os projetos criados dentro dela para sua região.

O próximo será no dia 13 de março. Interessados em participar devem buscar informações em: facebook.com/rgeportoalegre.

CLAITON DORNELLES/JC



Acompanhamos a 1ª reunião ordinária de 2017 da RGE na Capital



CONSULTORIA EM GESTÃO

CONHECIMENTO PARA SUA EMPRESA CHEGAR MAIS LONGE

O SEBRAE/RS oferece serviço de consultoria para pequenos negócios, auxiliando o empresário no aprimoramento de suas práticas de gestão. Com a sua empresa ainda mais estruturada, fica fácil buscar melhores resultados no mercado, com maior lucro e competitividade.

Entre em contato e solicite agora seu atendimento.

ESPECIALISTAS EM PEQUENOS NEGÓCIOS

0800 570 0800 | SEBRAE-RS.COM.BR | [Twitter](#) | [LinkedIn](#) | [Facebook](#) | [YouTube](#) | [Instagram](#) | [WhatsApp](#)



MURAL**Networking**

» A Tchê Treinamentos, empresa de treinamentos comportamentais, realiza, no dia 25 de março, o **Fórum Brasil de Gestão, Comportamento e Vendas**. O evento acontecerá no teatro Feevale, na cidade de Novo Hamburgo. O fórum é direcionado a empresários, supervisores, coordenadores, diretores, líderes, gerentes, chefes de equipes, representantes, vendedores, profissionais liberais e estudantes. As inscrições podem ser realizadas até o dia 24 de março, através do site www.tchetreinamentos.com.br/forum-brasil. O primeiro lote tem valor promocional de

R\$ 119,00.

» A Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (Pucrs) oferece um novo curso de especialização, **Agronegócios: gestão, inovação e sustentabilidade**, promovido pela Escola de Negócios e pelo Instituto de Meio Ambiente da universidade. A especialização busca não só o conhecimento nas partes técnicas e econômicas, mas a conscientização dos impactos da produção no meio ambiente. O curso é direcionado a graduados que tenham interesse na área. Inscrições pelo site educon.pucrs.br até o dia 21 de abril.

Links para inscrições e mais informações sobre cursos em nosso site.

Oportunidades

» O programa de **Trainee da EY** é destinado a universitários e recém-formados (até dois anos) de Ciências Contábeis (a partir do segundo ano), Administração de Empresas, Ciências Atuariais, Direito, Economia, Engenharia, Estatística, Física, TI, Matemática e Relações Internacionais (a partir do penúltimo ano de graduação). Para participar, os interessados devem acessar o site desenvolvido especificamente para a ação: www.beyellow.com.br. Há vagas em Porto Alegre.

» O **Sistema Ari de Sá** – plataforma de educação que desenvolve soluções educacionais para mais de 620 escolas – abriu inscrições para o Programa Trainee SAS 2017, indicado a profissionais graduados há no máximo dois anos ou universitários que estejam a um ano de concluir a faculdade. As vagas são para trabalhar em São Paulo (SP) ou em Fortaleza (CE), e as inscrições se encerram no dia 9 de abril. Infos em www.portalsas.com.br/genteque-transforma.

Na Batalha

“A OXS Promo é uma empresa especializada na contratação e coordenação de pessoal para eventos. Criada em 2015, começamos atendendo clientes e parceiros, como Coca-Cola. No portfólio, STIHL, Merial, Grupo RBS, Espaço Sunset Beira-Rio, entre outras empresas.

A agência deu o seu boom no mercado quando trabalhou para grandes marcas na edição do Planeta Atlântida 2016. Neste ano, atendeu todos os patrocinadores do evento na área de promotores e supervisores e também colaborou com a equipe de limpeza e segurança.”



Eduardo Palma e Frederico Zerwes #NaBatalha dos eventos

ENTREVISTA*questions and answers***A era das Relações Públicas com confiança****ROBERTA FOFONKA**

@rob_fon

Em 2012, o empreendedor Guilherme Alf postou no YouTube o vídeo *Todo mundo precisa de um RP*, que destacava o papel do profissional de Relações Públicas (RP) no mundo atual. O conteúdo rapidamente viralizou, com 13 mil visualizações em um dia, e os convites para palestras começaram a aparecer. A partir daí, viu que havia uma lacuna importante no setor, carente de referências brasileiras, e passou a investir na valorização do próprio mercado. Segundo ele, no Brasil, o RP sofre de baixa autoestima, que ele mesmo teve de enfrentar ao assumir a profissão. Hoje, o *Todo mundo precisa de um RP* virou um coletivo que promove cursos, workshops e capacitações para pensar, discutir e modificar este cenário.

GeraçãoE - Então, difícil não fazer esta pergunta. Por que todo mundo precisa de um RP?

Guilherme Alf - Eu acredito que a gente está vivendo a era do relacionamento. As pessoas estão se relacionando mais com muito mais gente, e estamos mais expostos. Isso faz com que surjam muito mais oportunidades de ruído também. **O RP é alguém que vai cuidar dessas relações, que precisam ser estratégicas para as marcas.**

GE - Há esse mito de que ninguém sabe direito o que o RP faz.

Guilherme - De fato. Relações Públicas têm mais de 100 anos no Brasil, e a maioria das pessoas não sabe o que a gente faz. Eu vi que os profissionais tinham uma autoestima muito baixa, mas que isso, bem ou mal, vem da academia, somos desencorajados nas entrelinhas pelo ambiente de formação. E aí talvez o que seja a melhor oportunidade, que é ser um



Guilherme Alf promove cursos e capacitações para profissionais de Comunicação pelo País

profissional multi, vire um problema, porque a pessoa fica sem saber o que fazer. Acho que, por muito tempo, os RPs andaram na margem dos negócios, e isso fez com que a gente ficasse muito na questão de assessoria de imprensa ou comunicação interna, com outras áreas que não essa ponte de comunicação com o mundo.

GE - Podes dar um exemplo mais concreto disso?

Guilherme - Eu fiz muito pouco para me tornar a referência que eu me tornei.

Eu mesmo discuto isso, sabe? Eu fico muito feliz de hoje ser uma referência, mas é o que prova o quanto a nossa área é carente.

GE - E qual a principal função do coletivo?

Guilherme - O que a gente vem fazendo é basicamente dizer: “Cara, é possível chegar lá. Pode ser legal. Tu pode ganhar dinheiro como RP”. É fácil? Não. Mas, assim, me diz o mercado que é fácil? Então, acho que é uma questão muito mais de levantar a autoestima profissional e abrir a cabeça.

MARCO QUINTANA/JC