

EMPREENDEDORISMO & INOVAÇÃO



ARQUIVO JJ

POTENCIAL Guillermo Bloy destaca bons números da cidade

JundiaíShopping terá 10 novas marcas em breve

Dez novas grandes marcas chegam ao JundiaíShopping ainda neste segundo semestre de 2014: Havana Café, Pandora, Lojas Americanas, Shoulder, Mei Mei, Uncle K, Croc's, Mais TVZ, Sakura Spa e Quintal Fratelli, além da Mania de Churrasco, inaugurada em junho na praça de alimentação.

De acordo com Guillermo Bloy, superintendente do JundiaíShopping, o perfil econômico de Jundiaí, cada vez mais em destaque na mídia nacional, tem atraído o interesse dos investidores. "O crescimento da região é muito evidente, inclusive quanto ao poder de compra da população. Segundo pesquisas divulgadas recentemente, até 2020 Jundiaí será a cidade do interior com maior crescimento das classes A e B. Isso conta muito para uma marca como a Pandora decidir se instalar no município", avalia, sempre atento ao mercado.

Sustentabilidade é aposta para empreender

Uma unidade da TRC Sustentável - empresa focada no desenvolvimento de projetos ecossustentáveis, voltados para o consumidor final - é novidade no mercado jundiáense a partir deste mês. A oportunidade de trabalhar com o segmento de franchising surgiu após visitar o estande da TRC, na Feira do Empreendedor, de acordo com Aline Oliveira, sócia-franqueada.

"Nos identificamos com o modelo flexível de gestão, as taxas atrativas e o conceito do negócio. O ponto determinante para a tomada de decisão e consolidação da parceria foi a proposta de, em médio prazo, ampliar a oferta de serviços e soluções para um mercado sedento por inovação", diz.

Após abrir a primeira loja em Jundiaí, a meta será expandir para municípios vizinhos. "Nossa expectativa é ser referência no mercado local como uma franquia de soluções sustentáveis e inovadora", ressalta Aline.

O propósito dos empresários à frente da unidade jundiáense da TRC Sustentável é gerar, nos próximos cinco anos, economia de cerca de 1 bilhão de litros de água - volume equivalente a 12% da capacidade de armazenamento do parque hídrico de Jundiaí.

Além disso, os franqueados pretendem promover a conscientização do uso racional da água por meio de eventos do projeto 'Amigos da Água', junto às escolas e organizações não-governamentais. A rede TRC conta com unidades em vários estados brasileiros e está em processo de expansão.



CRISTINA HAUTZ

INVESTIMENTO Sócios na Home Cooking, Luis Fernando Nishiwaki e Albino Faustino Junior comemoram melhor desempenho da equipe após nove meses de treinamento

▶ ALTA PERFORMANCE

Programas de qualificação profissional são diferencial competitivo nos dias de hoje

Capacitar é estratégia em mercado acirrado

MICHELE STELLA
mstella@jj.com.br

Em um cenário em que a falta de mão de obra qualificada é desafio para empresários de todos os segmentos, investir em treinamentos para ter uma equipe de alta performance tem sido diferencial competitivo de muitos negócios.

Depois de nove meses de trabalho em parceria com uma consultoria especializada na área, o empresário Albino Faustino Junior, da Home Cooking Food Service - fornecedora de refeições prontas para empresas de pequeno, médio e grande porte -, soma resultados como o aumento de 30% na produtividade, uma cartela de clientes 40% maior e, inclusive, melhorias na qualidade, logística e todos os procedimentos internos para operação do seu negócio.

"Diante do crescimento da Home Cooking em um País como o Brasil, que tem falta de know-how e de mão de obra com pro-

blemas crônicos em todas as suas regiões, surgiu a necessidade de investir em uma forma de escapar desse cenário. O aprimoramento do pessoal tem de ser constante para uma expansão sustentável, consistente", considera o empresário.

Com a proposta de tornar a Home Cooking uma marca conhecida na região de Jundiaí e também na área metropolitana de Campinas,

principalmente pela qualidade das refeições e do serviço prestado, além dos programas de treinamento básicos na equipe operária, a empresa apostou na qualificação de gerentes, líderes e, inclusive, dos sócios proprietários. "Nossa visão estratégica ficou bem mais focada. O trabalho envolveu uma metodologia de retorno sobre produtividade, para aproveitar mais o tempo de acordo com as metas e, com isso, ser uma empresa de alto grau de resultados", explica Faustino Junior. Segundo ele, 12 pessoas do alto escalão participaram de um programa de coaching.

Rentabilidade
Empresários e executivos são o público-alvo da unidade da rede de franquias Net Profit Training, Coaching e Mentoring em Jundiaí. "Temos uma metodologia própria de desenvolvimento de alta performance, embora o trabalho seja diferente entre os donos do próprio negócio e os executivos, que têm a pressão ligada à empregabilidade", explica Gustavo Rueda, um dos sócios do negócio, explicando: "É trabalhado o desenvolvimento de várias competências, como autoconhecimento, pró-atividade, para então atingir resultados acima da média. O que se fazia em 14 horas passa a ser feito em oito."

O treinamento é específico, de acordo com cada nível da empresa, e ocorre alinhado às estratégias de cada negócio e a indicadores de desempenho. "É preciso ter clareza sobre onde a equipe quer chegar e isso, às vezes, é desconectado"

ja havendo uma mudança de cultura quanto a importância de se investir na equipe de colaboradores, ainda há muitos empresários que enxergam isso como um custo a mais e não como algo que trará melhores resultados para o negócio. "Hoje, mais do que nunca, o cenário corporativo exige resultados rápidos."

Visão estratégica

O desafio de muitos líderes nos dias de hoje, de acordo com Sérgio Miorin, da SM Consultoria, Treinamentos e Palestras, é o relacionamento com as pessoas. "Há uma demanda grande de treinamento para profissionais que são excelentes na técnica, mas com dificuldades nas relações interpessoais", diz, explicando que antes de um treinamento, é feito um processo de ouvidoria. "Primeiro busco entender as necessidades, gero um questionamento para os profissionais envolvidos, organizo um relatório para a diretoria e só então o projeto é montado."



CRISTINA HAUTZ

SUCESSO Gustavo Rueda, da Net Profit, fala de metodologia para alta performance



DIVULGAÇÃO

ANÁLISE Treinamento exige levantamento das necessidades, segundo Sérgio Miorin

Anhanguera lança pós em novos negócios

Novidade entre as opções de cursos de pós-graduação na Faculdade Anhanguera de Jundiá, a modalidade "Empreendedorismo e Novos Negócios" está com inscrições abertas. As aulas ocorrerão a partir de 4 de agosto e a duração é de 14 meses.

O novo curso é voltado para pessoas de qualquer idade, com diploma do ensino superior, que tenham alguma experiência profissional e, principalmente, intenção de empreender - seja com um negócio próprio, um projeto social ou mesmo como profissional contratado por uma empresa.

"Estamos vivendo a era do empreendedorismo tanto no Brasil quanto no mundo, na qual as inovações são imprescindíveis em todas as esferas de um negócio, estabelecendo novos padrões para os profissionais em que nele atuam", afirma o professor Marcos Hashimoto, idealizador do curso.

Os alunos terão a oportunidade de adquirir conhecimentos em diversas áreas de gestão e negócios e, ao final do curso, estarão aptos a atuar em várias frentes.



PÓS Marcos Hashimoto, professor da Anhanguera, fala de empreendedorismo

Oportunidade para ficar no azul

Os contribuintes paulistas com débitos fiscais relacionados com os impostos ICM e ICMS, decorrentes de fatos geradores ocorridos até 31 de dezembro de 2013, têm até o dia 29 de agosto para regularizar a situação mediante adesão ao Programa Especial de Parcelamento (PEP). Para aderir ao programa, o interessado deve acessar o sistema do PEP do ICMS, disponível no site www.pepdoicms.sp.gov.br.

Interior atrai investimentos

O Interior do Estado de São Paulo corresponde a 66% dos recursos liberados pela Desenvolve SP - Agência de Desenvolvimento Paulista -, desde 2009, para implantação, expansão e modernização de pequenos e médios negócios.

Recentemente, a agência atingiu a marca de R\$ 1,5 bilhão em financiamentos. Num total de 1.127 empresas atendidas ao longo do período, a indústria ainda lidera a busca por crédito com 52% dos recursos tomados, seguida do setor de serviços, com 30%. O comércio e o agronegócio representaram 6% e 1%, respectivamente. Os outros 11% foram investidos por 42 prefeituras em obras de infraestrutura e melhorias para os municípios.