

50 ideias para cortar custos em tudo!

Tecnologia, rh,
marketing,
compras...
pág. 70

PEQUENAS
Empresas
&
GRANDES
Negócios
WWW.REVISTAPEGN.GLOBO.COM

ISSN 0104-2297
00254
770104 229003



MARÇO 2010 | Nº 2541 | R\$ 9,90

O jeito certo de usar o **Twitter** nos negócios
pág. 92

COMO ESCOLHER,
ADMINISTRAR E
FINANCIAR A

FRANQUIA

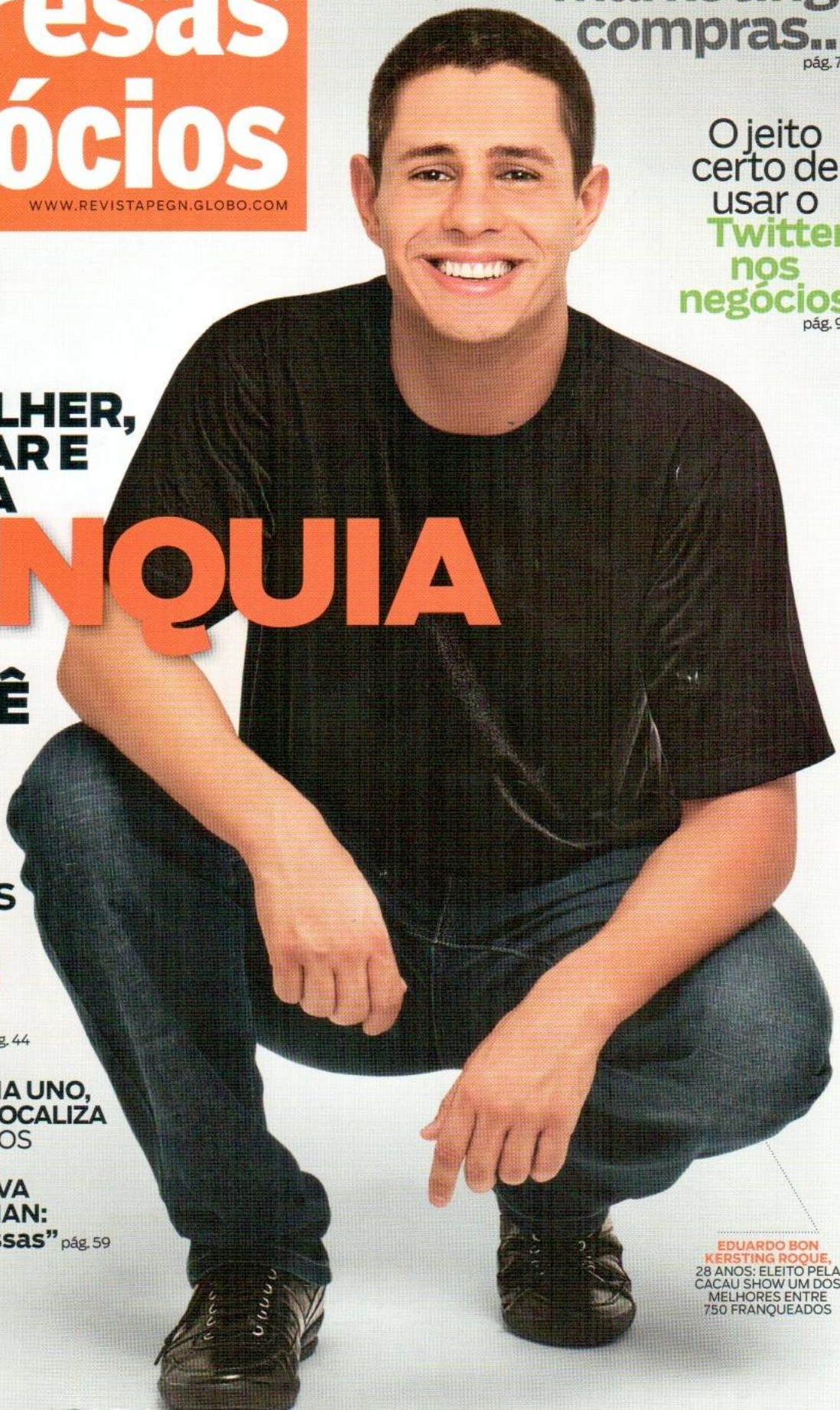
PERFEITA
PARA VOCÊ



AS
ESTRATÉGIAS DOS
FRANQUEADOS
**QUE MAIS
LUCRAM** pág. 44

✦ O QUE O BOTICÁRIO, VIA UNO, CACAU SHOW, HERING E LOCALIZA ESPERAM DOS CANDIDATOS

✦ ENTREVISTA EXCLUSIVA COM O GURU GREG NATHAN: "Cuidado com as promessas" pág. 59



EDUARDO BON KERSTING ROQUE, 28 ANOS: ELEITO PELA CACAU SHOW UM DOS MELHORES ENTRE 750 FRANQUEADOS

ESTAGIÁRIOS QUE FAZEM A DIFERENÇA

FUNCIONÁRIOS QUE AINDA NEM SE FORMARAM PODEM, SIM, **TRANSFORMAR** A TECNOLOGIA E A GESTÃO DOS **NEGÓCIOS** — E EM **POUQUÍSSIMO TEMPO**

POR RAFAEL FARIAS TEIXEIRA FOTO EDSON RUIZ

Tecnologia para proteger os bichos

Gustavo Freire de Carvalho Souza, 23 anos

Curso: Biologia na Universidade Católica de Salvador (UCSal)

Cidade: Salvador, BA

O que fez: Um novo método para monitorar fauna e flora aquáticas

“Sou apaixonado por ambientes marinhos. Por meio de professores, fiquei sabendo que a Lacerta Ambiental precisava de um estagiário para um projeto de monitoramento de fauna e flora aquáticas do terminal portuário de Cotegipe. Fiquei empolgado. Até então, o trabalho era feito por um sistema de chips, que não permitia acompanhar todos os animais. Descobri uma técnica americana com um polímero fluorescente para marcar peixes pequenos. Adaptamos e desenvolvemos esse processo. A injeção ocorre abaixo da pele do animal, não provoca nenhum mal e a tinta só é visível com luz ultravioleta. O acompanhamento em Cotegipe melhorou e os custos diminuíram. A Lacerta gastava R\$ 12 com cada chip inserido. Hoje arca apenas com R\$ 0,30 por injeção com nossas seringas multicoloridas. Um kit com o polímero pode durar até três meses e já está sendo utilizado em outros projetos. Agora formado, coordeno um projeto similar em uma área de mineração no interior baiano.”



“Como firmamos uma parceria com a universidade, desenvolvemos um programa de estágio que tem dado ótimos resultados para a empresa”

Henrique Browne, 28 ANOS,

SÓCIO-PROPRIETÁRIO
DA LACERTA AMBIENTAL



**LACERTA
AMBIENTAL**

O QUE FAZ

Consultoria e
assessoria ambiental

FUNCIÓNÁRIOS 15

FATURAMENTO ANUAL

R\$ 693 mil

Um sistema de telefonia mais barato

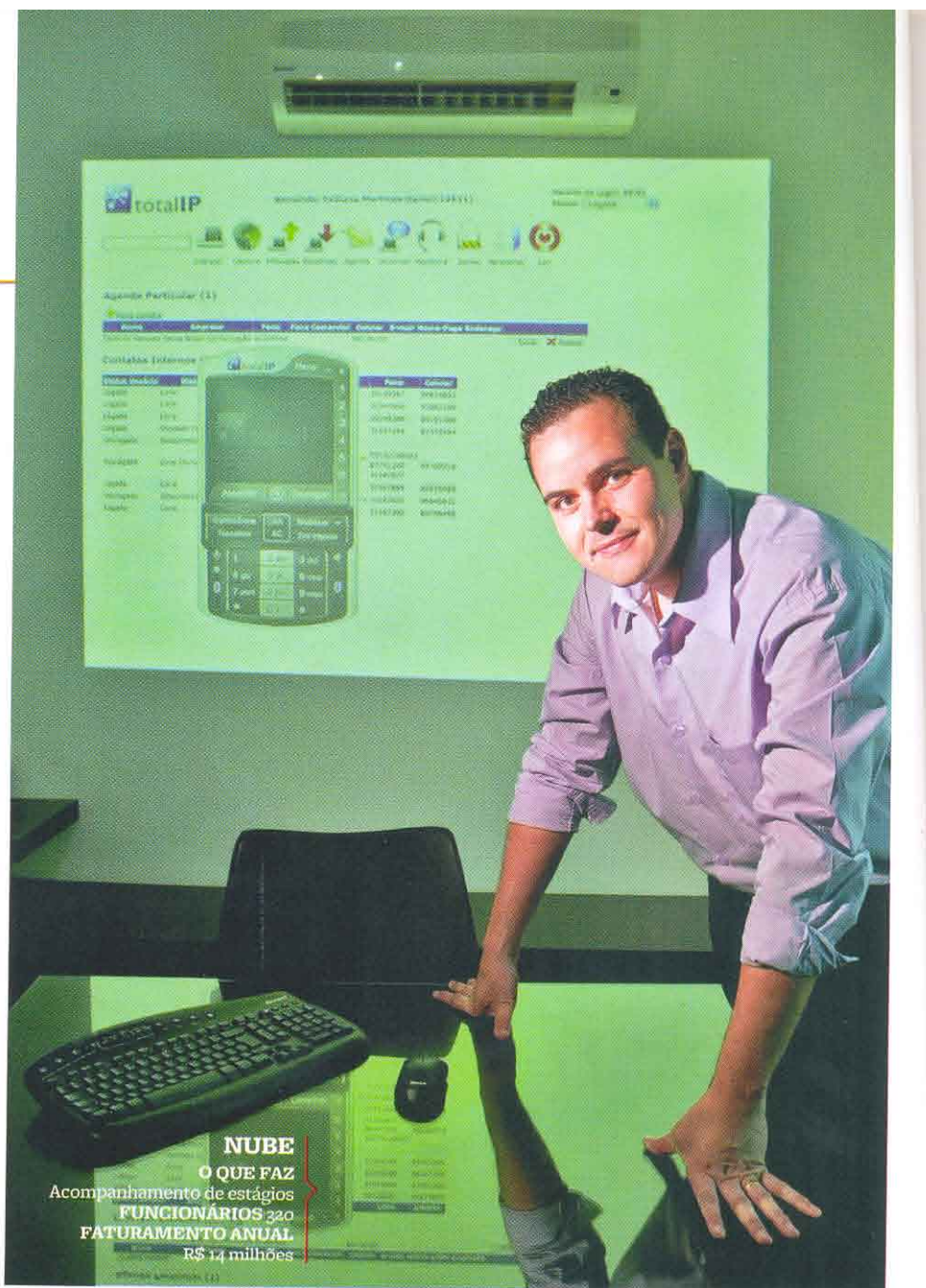
Fernando Lujan, 28 anos

Curso: Ciência da Computação na PUC de São Paulo

Cidade: São Paulo, SP

O que fez: Uma nova central telefônica

“Durante o meu estágio de dois anos no Núcleo Brasileiro de Estágios (Nube), entre 2004 e 2006, me deram total abertura. Afinal, a própria missão deles é ajudar estudantes a trabalhar nas empresas. O Nube funciona como um call center, encaminhando estagiários para entrevistas. Havia planos de abrir filiais no Rio de Janeiro, mas a instalação de um sistema telefônico não sairia por menos de R\$ 1 milhão. Como ajudei um professor na montagem de um projeto parecido na Petrobras, pedi para meu supervisor, o Carlos, comprar alguns livros sobre o assunto e disse que poderia desenvolver um novo sistema. Agora, o Nube economiza uma média de R\$ 100 mil por mês com telefonia. O Carlos ficou tão entusiasmado que hoje somos sócios na Total IP, que vende e instala a minha criação.”



NUBE
O QUE FAZ
Acompanhamento de estagiários
FUNCIÓNARIOS 220
FATURAMENTO ANUAL
R\$ 14 milhões



“Nós percebemos que a ideia dele era maior do que aquilo tudo. Seria possível vender o sistema para outras empresas. Viramos sócios”

CARLOS HENRIQUE MENCACI, 47 ANOS, PRESIDENTE DO NUBE E SÓCIO DA TOTAL IP

5 PASSOS PARA UM PROGRAMA DE ESTÁGIO FUNCIONAR

1 Antes de contratar um estagiário, fique atento à legislação. A carga horária máxima é de seis horas diárias e, depois de 12 meses, todo estagiário tem direito a 30 dias de férias. A remuneração, o auxílio-transporte e o seguro de acidentes pessoais são compulsórios, exceto nos casos de estágios obrigatórios. O período máximo de contrato é de dois anos.



ARMTEC
O QUE FAZ Empresa de robótica
FUNCIONÁRIOS 25
FATURAMENTO ANUAL R\$ 850 mil

A empresa mudou de cara

Luiz Felipe Vecchio, 22 anos

Curso: Publicidade na Universidade de Fortaleza

Cidade: Fortaleza, CE

O que fez: Divulgação mais criativa e barata

“Quando eu comecei na Armtec, identifiquei que eles precisavam renovar a imagem. Mudei o layout do catálogo e aperfeiçoei o press-kit. Em vez da grande pasta cheia de papéis que acabavam sendo jogados fora, inventei uma embalagem mais criativa em que todo material vinha em DVD ou CD-ROM. Os gastos de R\$ 10 mil com o material caíram em 30%. Também ajudei na divulgação de uma das invenções da empresa, o Robômulata, espécie de avatar eletrônico que pode ser controlado a distância e recebe pessoas em eventos com mecanismos de vídeo e áudio. Produzi pequenas réplicas de papel do robô para serem distribuídas em eventos no exterior. Apesar de ser um estagiário, a empresa acredita nos meus projetos.”



“Ele mudou a forma de comunicação visual da empresa. Envolveu-se com a área de inovação e desenvolveu em um ano o que poucos estudantes conseguiram”

ANTÔNIO ROBERTO LINS DE MACEDO, 29 ANOS, DIRETOR-EXECUTIVO DA ARMTEC

2 A seleção pode ficar mais simples se feita pelo próprio setor de recursos humanos — e não por uma empresa terceirizada. O contato com universidades pode ser realizado diretamente com o núcleo de estágios de cada uma delas, facilitando parcerias e agilizando a firmação do contrato.

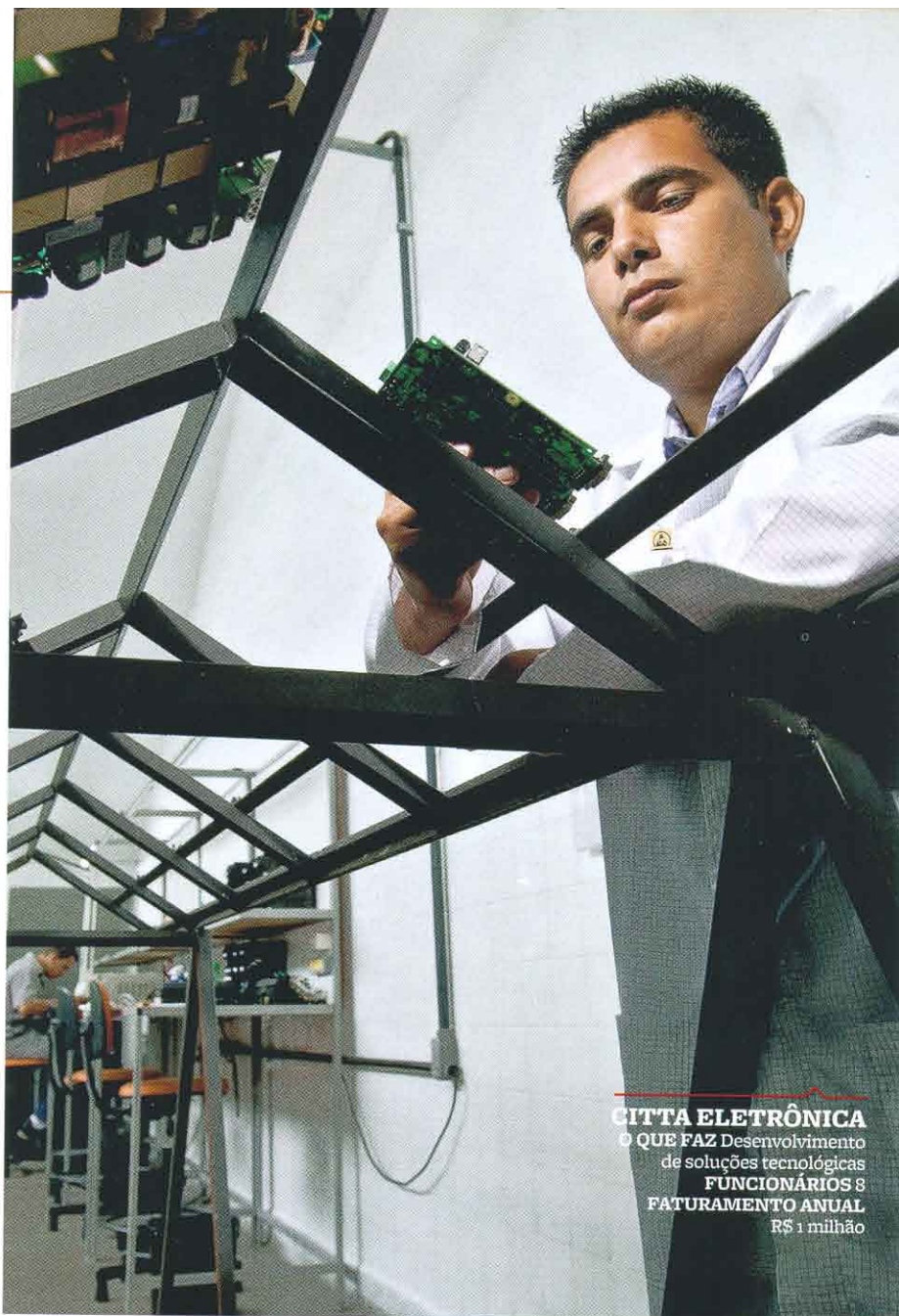
3 É necessário, por lei, um supervisor — que pode coordenar no máximo 12 estagiários. “Ele deve dar toda a orientação e fazer as avaliações do trabalho do estagiário”, afirma Christina de Paula Leite, coordenadora da Cecop (Coordenadoria de Estágios e Colocação Profissional) da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo. “O estágio só dá certo com planejamento.”

Máquinas potentes e seguras

Joaquim Venceslau, 26 anos

Curso: Engenharia Elétrica na Universidade Cruzeiro do Sul
Cidade: São Paulo, SP
O que fez: Um circuito que evita danos a aparelhos de alta potência

“Entrei na Citta Eletrônica para desenvolver um projeto específico: criar um circuito eletrônico para proteger transistores de potência utilizados em colunas inversoras monofásicas e trifásicas. Empresas que lidam com eletricidade ou usam aparelhos potentes, chamados retificadores, precisam de um mecanismo que desligue os equipamentos no caso de um evento inesperado. Para quem faz engenharia, é um trabalho fantástico. O produto vai ser comercializado a partir do segundo semestre de 2010 e custará 30% a menos do que similares. Além de toda a infraestrutura, as respostas dos meus coordenadores foram rápidas e eficientes. Se eles não tivessem sido tão solícitos, não teria como acabar tudo em apenas seis meses.”



CITTA ELETRÔNICA
 O QUE FAZ Desenvolvimento de soluções tecnológicas
 FUNCIONÁRIOS 8
 FATURAMENTO ANUAL R\$ 1 milhão

“Pelo tempo que tínhamos, precisávamos de alguém com uma base boa. Ele conseguiu desenvolver um produto complexo em curto espaço de tempo”

ROBERTO CURTIS, 47 ANOS, GERENTE TÉCNICO COMERCIAL DA CITTA ELETRÔNICA



4 Não submeta o estudante a atividades que não agreguem conhecimento. “O trabalho precisa ter um significado e o estagiário deve saber em que parte da cadeia está”, diz Christina de Paula Leite, coordenadora de estágios da FGV. O ideal é que ele conheça cada setor antes de ser alocado em sua área de trabalho.

5 Uma vantagem de se ter estagiários no quadro de funcionários é o baixo custo. Mas não pode ser a única. “Estagiários são pessoas questionadoras e podem ajudar a empresa a arejar seus procedimentos”, diz Christina, da FGV. A conexão com a universidade dá acesso a fontes de criatividade e inovação.