

Gestão e Carreira

INOVAÇÃO E TECNOLOGIA
QUINTA -FEIRA

PERFIL
SEXTA -FEIRA

FINANÇAS PESSOAIS
SEGUNDA-FEIRA

SUSTENTABILIDADE
TERÇA -FEIRA



83,5% dos brasileiros aceitam mudar de estado por trabalho

Em decorrência de uma proposta de trabalho, 83,5% dos profissionais brasileiros aceitariam mudar para um outro estado do País. É o que indica a nova Pesquisa dos Profissionais Brasileiros da Catho. Desse total, 41,6% dos entrevistados disseram que aceitariam a mudança mediante promoção; 36,9%, se isso representasse uma oportunidade de desenvolvimento, mesmo que sem promessa de promoção, e 5% aceitariam mesmo sem outro benefício associado. Dos respondentes, 16,6% não aceitariam uma mudança de estado sob nenhuma condição. / Da Redação

76%



Acertar no ponto comercial é um dos maiores desafios para empreendedores

O modelo de negócio depende da capacidade do empresário. Mas manter a situação jurídica organizada e a escolha dos parceiros certos pode ajudar

O perfil de gestão é

1070

● É o percentual dos profissionais brasileiros que aceitariam morar no exterior, mediante uma proposta profissional, diz a pesquisa do site de recrutamento Catho.

46,5%

● É o número de brasileiros homens que afirmaram aceitar mudar para o exterior, com a promessa de melhoria no salário ou cargo. Já 42,2% desse público são mulheres.

● O Grupo Pão de Açúcar (GPA) contratou Robert Harley para assumir a diretoria executiva do GPA Malls, unidade essa responsável pelos negócios imobiliários da Companhia. Até o final do ano passado, Harley ocupava a posição de CEO da JHSF Shopping, onde trabalhou por cerca de sete anos. / Da Redação

● O Carrefour anuncia a abertura de 100 vagas efetivas para suas lojas localizadas no Rio de Janeiro. As oportunidades são para os cargos de recepcionista de caixa. A seleção envolve triagem de currículo, apresentação das vagas, entrevistas e dinâmicas. A carga horária é de 44 horas semanais. / Da Redação

● A Scania, fabricante de caminhões e ônibus, nomeou o brasileiro Enrique Enrich como novo diretor-geral para comandar a operação comercial da empresa no México. Nos últimos quatro anos, a empresa conquistou 45% de market share no segmento de ônibus rodoviários. / Da Redação

Conhecer perfil do gestor é crucial para empreender

EMPREENDEORISMO

Vivian Ito
São Paulo
vivianit@dcj.com.br

● Abrir uma empresa iniciante (startup) não é a única forma de iniciar um negócio próprio. Fazer parte de uma franquia, abrir uma consultoria ou comprar uma empresa existente também são possibilidades para começar a empreender.

De acordo com especialistas, o modelo de negócio não depende apenas do valor de investimento, mas das competências e fraquezas de cada gestor. "O empreendedor deve ter autoconhecimento para ver qual o melhor segmento de atuação para seu perfil", explica o sócio e diretor da Kick Off, Renato Claro. E só a partir daí é possível decidir entre iniciar o negócio do zero ou fazer parte de uma franquia. "Muitas vezes iniciar com um grupo grande é uma opção para quem não possui todas as competências", analisa Claro.

Para ele, a maior parte dos clientes que procuram franquias não possui nenhuma experiência com negócios. Outro fator que deve ser levado em consideração é a finalidade que o empreendedor tem para o negócio.

Se o que ele quer é vender a longo prazo para aposentar, a franquia é a melhor opção pela liquidez que possui. No entanto, se o investidor procura ganhar com a valorização do empreendimento, aproveitar negócios falidos ou independentes que possam ser melhorados é ideal. "A startup é um

bom exemplo, porque inicia com um investimento baixo e valoriza em pouco tempo".

Já no caso de quem procura uma empresa que gere a renda de subsistência, o modelo de negócio não interfere. A escolha depende de suas capacidades, diz. "Até a escolha do local depende do perfil. Muitos fogem do shopping, mas não têm talento com a publicidade que a loja de rua demanda."

Talentos

A escolha dos profissionais também deve ser realizada com cuidado. "As características mais procuradas são os valores e atitudes do funcionário", acredita o presidente da empresa de relacionamento multicanal brasileira, Proxis, Jimmy Cygler.

Segundo ele, o início de uma empresa exige a contratação de pessoas dispostas a trabalhar e ocupar qualquer função. "Às vezes um ou outro vai procurar o café ou comprar o papel que faltou", brinca o empresário. Além disso, montar o organograma da empresa não deve ser prioridade, diz.

Para ele, primeiro se contratam os profissionais talentosos e depois se nomeia os cargos. "É como um jogo de futebol de rua. Escolhe os melhores e depois posiciona", ressalta. Outro cuidado que o empresário cita no caso de empresas familiares é a importante distinção entre a árvore genealógica da família e a organização da empresa.

Cuidados jurídicos

Outro fator imprescindível na hora de abrir uma empresa é o cuidado com a situação jurídica. No caso dos negócios novos

O INVESTIDOR
DEVE TER NOÇÃO
DE SUAS
CAPACIDADES

ORGANIZAÇÃO
FAMILIAR É
EMPRESARIAL NÃO
É A MESMA COISA

EMPRESÁRIOS
APOSTAM NA
INEFICIÊNCIA DO
FISCO E PERDEM

o maior cuidado deve estar na elaboração do contrato entre as partes (para franquias e sociedades) e o contrato social, que direciona a função de cada sócio e o objeto social da empresa, além de cláusulas de falecimento e regulamentação com os órgãos públicos.

"No caso das franquias os contratos são padrões, mas é necessário chamar um especialista para ter certeza que não seja abusivo", diz o sócio e diretor da A. Oliveira Advogados Associados e Escrital Contabilidade, Alberto Oliveira. Realizados os contratos, a questão fiscal-tributária deve ser planejada de forma minuciosa. "Este é ponto mais frágil das empresas. Sobre tudo, de micro, pequenas e médias que costumam não ter planejamento", explica Oliveira.

Já na compra de empresas existentes, o especialista avisa que o cuidado deve ser muito maior. Antes de realizar a compra é necessário um processo de análise do setor jurídico, fiscal e contábil da empresa. "Se o empresário não tiver cuidado pode estar comprando um grande problema", avisa.

Segundo ele, um erro clássico são as pessoas que compram empresas sem saber de ações trabalhistas, dívida com fornecedores e outros. Outra dica que serve para todos os casos é a distinção da pessoa jurídica e da física. "Nunca deve existir fluxo de caixa entre as partes", afirma.

Após a abertura da empresa, o maior cuidado deve ser o pagamento de impostos. "O preço de sonagar é caro. E não deve ser misturado com o fluxo de caixa", conclui.