



GE
geracao@.com
geraçãoempreendedora



Retomada do 4º Distrito

Negócios de uma das regiões mais impactadas de Porto Alegre vivem processo de limpeza e reconstrução para retomada das operações. É o caso da cervejaria Alcapone, que tem sua fábrica e um bar que leva o nome da marca no 4º Distrito. O Alcabar volta a operar nesta semana e a indústria, ainda inoperante, deve retomar em junho. ***Página Central***

PÁGINA INICIAL

www.geracaoe.com



Quer receber notícias sobre empreendedorismo no seu WhatsApp? Aponte o celular para o QR Code ao lado e saiba como!



- JC_GeracaoE
- JCGeracaoE
- JCGeracaoE
- geracaoe

Ao leitor

Sempre há tempo de mudar

Aqui no **GeraçãoE**, contamos histórias de empreendedorismo que surgiram das mais diversas formas. Nesta edição, na página 8, o repórter Jamil Aiquel conta sobre um negócio cheio de afeto. A Geleias da Bisa é um negócio comandado por neta e avó que, juntas, transformaram as receitas de família em produto. A matéria, publicada previamente em **geracaoe.com**, recebeu diversos comentários igualmente cheios de afeto. Tanto aqui na redação do Jornal do Comércio quanto nas redes sociais, sobram histórias de tradições familiares com potencial para virarem negócios cheios de potência, assim como a Geleias da Bisa.

São diversos os ensinamentos que estão ali. A sagacidade de olhar para algo que já se conhece a vida inteira e ver o potencial de mercado é uma delas. Outra, é a riqueza da troca de experiências, principalmente entre gerações. As pessoas sempre têm o que ensinar e o que aprender em qualquer idade. E, por fim, o que me chamou atenção na história do negócio, especialmente da Rosalina, é que sempre é tempo de mudar os ares, inovar, seguir por novos caminhos. Que sirva de inspiração para desengavetar todos aqueles projetos.

#fãdabisa

Isadora Jacoby
@isajacoby



NEWSLETTER: cadastre seu e-mail na nossa newsletter diária no site. Queremos que você fique por dentro de todas as nossas notícias em primeira mão.

#explorar

Abrir a mente para novas conexões

Jaydson Gomes e Felipe Nascimento são, respectivamente, COO (Diretor de Operações) e CTO (Diretor de Tecnologia) da DEX01 + ON2 - empresa de consultoria técnica especializada em CX (experiência do cliente) que desenvolve e implementa soluções de tecnologia para grandes corporações.



TÂNIA MEINERZ/JC

Seja curador de uma newsletter
Há mais de 12 anos, fazemos curadoria da BrazilJS Weekly, a newsletter da BrazilJS. Isso nos faz estar sempre **atentos ao mundo da tecnologia**, tendências de mercado e a complexidade do desenvolvimento de software.

Relação próxima com ecossistemas
Nossa empresa faz parte do Ecosys, um grupo de empreendimentos ágeis e especialistas que, juntos, buscam atender clientes de forma coordenada e relevante. As empresas são independentes e possuem sua própria operação, porém, existe um caminho único que todas buscam. **As trocas com as pessoas gestoras dessas empresas são muito ricas**, pois conseguimos avaliar diferentes aspectos dos negócios, entender processos e métodos, conhecer diferentes clientes.

Otimize seu tempo... de descanso
Descubra formas de aliviar o peso. Olhar para longe, ouvir músicas inteiras sem interrupções, ver aquele filme, ler um livro ou jogar um game que te traz boas lembranças. Se tiver filhos, cada minuto passado prestando atenção neles vale mais que horas de Netflix quando o quesito é aliviar a tensão. Ter um hobby ajuda também. Sua **mente leve vai te ajudar a focar** e trabalhar melhor, alcançar melhores resultados.

Seja um eterno aprendiz
Aprender é divertido e saudável, no entanto, mais que isso, abra a mente para novas ideias, compreensões e pontos de vista. Se você não é aprendiz de alguma coisa hoje, mude isso. Vivemos em uma era em que é possível aprender quase qualquer coisa. Para tudo existe alguém ensinando online, de graça ou por um preço justo e viável. Lembre-se do quanto ainda não sabe e como isso pode ser excitante. Isso **vai te preparar para novos desafios, para pensar mais "fora da caixa"**. Muitos dos melhores *insights* vieram justamente da multidisciplinaridade.

geracaoe.com



Família venezuelana abre restaurante de comida na Capital

O restaurante Todo Vene, novidade na Galeria Moinhos de Vento, é, segundo os sócios, o único empreendimento de comida venezuelana em Porto Alegre. Comandado por Auristela Teran e José Carlos Silva, mãe e filho, o local é um bistrô e café que busca apresentar a cultura da Venezuela para o público gaúcho. Aponte a câmera do celular para o QR Code ao lado e confira o conteúdo completo.



TÂNIA MEINERZ/JC

Quem faz



ISADORA JACOBY
Editora-assistente
@isajacoby



JÚLIA FERNANDES
Repórter
@eujuliafernandes



JAMILAIQUEL
Estagiário
@jamil_aiquel



STÉFANI RODRIGUES
Estagiária
@stefanirodrig_

Editor-chefe: Guilherme Kolling

Diagramação: Gustavo Van Ondheusden e Ingrid Muller

geracaoe@jornaldocomercio.com.br

Ge
geracaoe.com
geraçãoempreendedora

Publicação do
Jornal do Comércio
de Porto Alegre

NOVIDADE

abertura, tradicional

Churrasquinho chega a viaduto da Zona Norte

O D'Galeto & Gato opera desde 2006 no bairro Praia de Belas e se prepara para iniciar as atividades na avenida Assis Brasil

ISADORA JACOBY

@isajacoby

Tradicional churrasquinho do Viaduto Dom Pedro I, no bairro Praia de Belas, no entorno do estádio Beira-Rio, o D'Galeto & Gato se prepara para expandir. No fim de junho, o negócio, que existe desde 2006, começará a operar também no Viaduto Obirici, no cruzamento das avenidas Assis Brasil e Plínio Brasil Milano, na Zona Norte de Porto Alegre. Em um contêiner, o negócio estará ao lado de outras duas operações, que venceram a licitação feita pela prefeitura da Capital para revitalização do espaço.

Aurio Giovannella, proprietário do D'Galeto & Gato e também do Mek Aurio, xis que fica no mesmo viaduto que o churrasquinho no bairro Praia de Belas, conta que está entusiasmado com a chegada à Zona Norte. No entanto, o negócio, que estava previsto para começar a operar ainda em maio, teve sua inauguração atrasada em virtude das enchentes. Aurio conta que as operações do bairro Praia de Belas foram fortemente impactadas, com perdas de mercadorias e equipamentos. "Ficamos 21 dias fechados no Mek Aurio e 18 dias no churrasquinho. Perdemos mais mercadorias, dois freezers. Não é consolo, mas isso tiramos de letra. Tenho muitos amigos que perderam tudo", diz Aurio, contando que o funcionamento dos negócios já está normalizado.

O empreendedor diz que o mês de maio foi marcado pela dualidade em seus negócios. Enquanto no Praia de Belas o movimento era de reconstrução, na Zona Norte o sentimento era de começo. "Foi um o oposto do



Aurio Giovannella é o proprietário do churrasquinho D'Galeto & Gato

outro. Como já estávamos com esse em andamento, não podíamos parar. E o outro ponto fechado, tivemos que reestruturar. Limpeza, organização, ver o que perdemos. Estávamos com duas cabeças: uma para andar para frente, outra resgatando o que tinha. Foi difícil", avalia Aurio.

A chegada à Zona Norte veio a partir de uma licitação para revitalização do Viaduto Obirici, cujo resultado foi publicado em 1º de abril de 2024 no Diário Oficial da prefeitura de Porto Alegre. Aurio conta que a decisão de expandir apenas com o churrasquinho foi estratégica. "O churrasquinho é um pouco mais prático. Para o xis, a estrutura teria que ser maior. Como tenho a produção do churrasquinho lá no viaduto Dom Pedro I, ele vem pronto para cá. E como nossa cidade é a capital do churrasco, então vamos encher de churrasquinho pelo cidade", projeta o empreendedor, revelando que deve tirar mais planos do papel ainda neste ano. "Meu projeto é pegar vários pontos em Porto Alegre e colocar o churrasquinho. Tem mais um ou dois que estamos vendo, se tudo der certo. A previsão era colocar mais esses dois neste ano, mas agora, com tudo que aconteceu, não sei se as coisas

vão fluir", pondera.

O viaduto Obirici foi grafitado pelo artista Erick Citron, com imagens que contam sobre a lenda da indígena Obirici. Segundo Aurio, o objetivo do negócio é contribuir para tornar o espaço agradável e frequentado pelos moradores da região. "Estamos investindo para ficar um negócio bem legal. Queremos fazer um paisagismo, algo bem legal para que as pessoas cheguem aqui e se sintam no pátio das suas casas", diz.

O empreendedor pontua que ainda está estudando o horário de funcionamento, que, num primeiro momento, deve ser somente à noite, mas com possibilidade de atender também durante do dia, de acordo com o fluxo da região. "O trânsito aqui é mais caótico, tem mais circulação de gente. Estou adaptando o negócio para ver como vamos fazer nossa logística. Vejo bastante circulação", compara.

Mesmo antes de inaugurar, Aurio já planeja novos passos na região. "É a realização de um sonho. É uma expectativa vir para a Zona Norte, estou apostando. Quem sabe, mais adiante, como o pessoal está pedindo, vou vir com o Mek Aurio também, mas em outro lugar na Zona Norte", projeta.

MURAL

Eventos

» A **SindExpo Brasil**, feira de negócios para condomínios e síndicos do Brasil, será realizado pela primeira vez em Porto Alegre. O evento será realizado nos dias 30 e 31 de agosto no Centro de Eventos BarraShoppingSul. A entrada no evento é gratuita, mas para assistir às palestras, os ingressos estão à venda no site bit.ly/4c1tPJ6 a partir de R\$ 80,00 para um dia ou R\$ 150,00 para os dois dias.

» A 20ª edição do **Congresso da Federasul** e terceira edição do Congresso de Mulheres

Empreendedoras, que acontece nos dias 27, 28 e 29 de junho em Bento Gonçalves, reunirá lideranças empresariais das 189 entidades filiadas, que juntas representam mais de 80 mil empresas sediadas no Rio Grande do Sul. O tema principal é a *Retomada Econômica do Rio Grande do Sul: reconstruindo com inovação e resiliência*. O encontro reúne nomes como Aline Eggers, CEO da Fruki, e Pedro Valério, CEO do Instituto Caldeira. Mais em www.federasul.com.br.

Vagas

» A **Philip Morris Brasil** abriu as inscrições para o programa de trainees Inova 2º edição. São quatro vagas para atuação na área de manufatura. A empresa busca candidatos no último ano da graduação ou que já concluíram a sua formação superior em Engenharia ou Administração. É necessário inglês avançado. As inscrições podem ser feitas por meio do site bit.ly/4b0bmlT

até o dia 1º de julho.

» A **Qintess**, empresa global de tecnologia, está com 250 vagas abertas no Brasil, na Colômbia e nos EUA. O nível de experiência varia conforme o cargo, de universitários a especialistas nas áreas de TI, finanças e administração. As posições no Brasil são para São Paulo, Rio de Janeiro, Brasília, Fortaleza, Porto Alegre e Florianópolis. Mais em bit.ly/3xhEFf5.

» **A 33ª edição da FuturePrint, o principal evento da América Latina para os setores de comunicação visual, impressão digital têxtil, serigrafia e sublimação, acontecerá entre os dias 10 e 13 de julho no Expo Center Norte, em São Paulo. A expectativa para a edição é de mais de 40 mil visitantes e mais de 600 marcas. A FuturePrint também oferece espaços dedicados à disseminação de conhecimento e à aprendizagem prática. Por meio de palestras e workshops, os visitantes terão a oportunidade de se atualizar sobre os mercados de comunicação visual e impressão digital têxtil, bem como aprender sobre serigrafia e sublimação. As inscrições são gratuitas e podem ser feitas no site www.feirafutureprint.com.br.**

GE APOIA

reconstrução, mercado

Negócios do 4º Distrito iniciam retomada

A região, fortemente impactada pelas águas em maio, vive momento de reestruturação, com negócios retomando operações em busca de mitigar prejuízos

**ISADORA JACOBY,
JAMIL AIQUEL E
JÚLIA FERNANDES**

geracaoe@jornaldocomercio.com.br

A região do 4º Distrito de Porto Alegre foi uma das mais afetadas pelos alagamentos em maio. Agora, negócios do entorno vivem momento de reconstrução, contabilizando prejuízos e retomando as atividades em busca de restabelecer a região como um ponto pujante da Capital. Uma dessas empresas é a cervejaria Alcapone que, desde 2017, tem sua indústria e o bar que leva o nome da marca, o Alcabar, na travessa São José, nº 515. O pavilhão de 2 mil m² teve cerca de 1,6 metro de água. Há três semanas, o trabalho é intenso para limpeza tanto da indústria quanto do bar.

Andrews Calcagnotto, um dos sócios da Alcapone, estima que o prejuízo na fábrica da cervejaria seja aproximadamente de R\$ 1,5 milhão. “A fábrica está inoperante ainda. Por mais que os tanques sejam de inox, a parte eletrônica, bombas, tudo ficou embaixo d’água. A nossa envasadora, que faz as garrafas, e a pasteurizadora ficaram completamente submersas. Nem temos um número fechado para mensurar o prejuízo. Mas estamos estimando algo entre R\$ 1 milhão e R\$ 1,5 milhão. Isso nem considerando a falta de venda, só perda de estoque, de insumos e de maquinários”, diz o empreendedor, que chegou a preparar o espaço antes da chegada das águas para evitar prejuízos, mas sem sucesso. “Pensamos que ia entrar água, mas como a fábrica tem uma subidinha, achamos que ia chegar no joelho, cintura no máximo. Subimos o que deu, e foi trabalho em vão. Quando entramos aqui, a água já estava

a 1,6 m com tudo submerso. O bar todo debaixo d’água. Foi um cenário bem caótico de destruição”, relata Andrews. Na parte da frente do pavilhão, fica a operação do Alcabar, enquanto nos fundos opera a indústria. Cláudio Roberto Meireles, gestor do Alcabar, conta que todo mobiliário da operação foi destruído. “Mesas e cadeiras do bar pararam no fundo da fábrica. Balcão refrigerado virado com as pernas para cima.”

No entanto, apesar das adversidades, o trabalho é intenso para retomar as atividades. A reabertura do Alcabar está marcada para este sábado (22), enquanto a indústria, que tem capacidade produtiva de 60 mil litros por mês, tem como meta retomar parte da produção ainda em junho. Andrews conta que, logo que começou a enchente, a Alcapone começou a produzir em outras cervejarias a fim de reduzir os impactos. “Em duas semanas, já conseguimos ter um pouco de produto para vender. Produzimos em outras cervejarias cerca de 5% do que seria a nossa capacidade. Mas estamos há 40 dias sem faturar. Conseguimos vender um pouquinho, tínhamos garrafas que deixamos em um segundo andar. Mas de 30 mil garrafas, conseguimos salvar 5 mil. Em maio, nosso faturamento foi entre 5% e 10% do que era para ser. Em junho, se chegarmos a 30% vai ser muito”, projeta.

Uma das estratégias para driblar a falta de produtos foi a criação do clube de assinatura da cervejaria, cuja venda está sendo feita de forma antecipada e a entrega acontecerá quando a produção for normalizada. As assinaturas têm pacotes semestrais, com custo de R\$ 150,00 mensais, em que o cliente recebe um box de 12 produtos por mês. Outra opção é a assinatura de três meses, com custo de R\$ 168,00 mensal. A iniciativa foi bem recebida pela comunidade da Alcapone, como conta Andrews. “**Recebemos contato de pessoas do Brasil inteiro se sensibilizando, querendo ajudar.** O clube deu muito certo, muita gente aderiu mesmo sabendo que não iria receber agora. Mas



Cláudio Meireles, gestor do Alcabar, e Andrews Calcagnotto, sócio da Alcapone, preparam retomada do espaço

sabem que não estão fazendo um Pix sem receber nada em troca. O pessoal está comprando para ajudar e vai receber em casa um produto bom, até exclusivo”, diz o empreendedor. Na mesma perspectiva, o Alcabar lançou uma pré-venda de combos para serem consumidos quando o bar voltar a operar. As opções vão do kit com cinco pints de cerveja Pilsen por R\$ 50,00 ao combo experiência, com hambúrguer e cerveja, por R\$ 100,00. “Muitos clientes entraram em contato para saber como poderiam ajudar o bar. Temos muitos clientes que têm esse carinho, que querem que retorne. O pessoal começou a aderir à venda antecipada para realmente ajudar na reabertura do bar. Aumentou muito o engajamento das nossas redes sociais com o pessoal preocupado com o retorno do espaço”, conta Cláudio.

Há 12 anos no mercado e presente em oito estados do País, a Alcapone foi uma das

operações precursoras da região, segundo Andrews, e deve permanecer no local. “Chegamos no 4º Distrito quando ninguém apostava, não era nem de perto o que é hoje. Conseguimos, na época, fazer uma boa negociação. Hoje, se eu for mudar para um bairro que não foi afetado pela enchente, primeiro que vai ser muito difícil encontrar um espaço desse tamanho, e, se eu achar, vai ser cinco vezes o valor. Outra opção seria mudar de cidade, mas daí não consigo ter o bar”, pondera Andrews, contanto que essa não foi a primeira vez que a indústria foi atingida pela água. “A Alcapone completou 12 anos, a festa era para ter ocorrido no dia 18 de maio. Iniciamos fazendo em casa e a nossa primeira fábrica era em Canoas. Essa não é a primeira enchente que a Alcapone passa. Ficávamos no bairro Niterói, em Canoas, e teve uma chuvarada, as bombas não funcionaram, e inundou a nossa fábrica na altura do peito.

Mas escoou muito mais rápido”, compara Andrews.

Segundo o empreendedor, a retomada da Alcapone, assim como de outros negócios, dependerá dos incentivos governamentais para empresas. “Estamos vendo no Estado inteiro a economia ainda muito devagar. Mas achamos que vai retomar, que as coisas vão voltar a ter vida. Esperamos que, a partir de agosto, as coisas voltem ao normal. Mas muito lugar está fechando. Se não tiver linhas de crédito, vai fechar muita coisa. Por enquanto, vemos tudo muito retraído ainda, mas no Rio Grande do Sul, porque meu distribuidor de São Paulo estaria comprando até mais se tivéssemos produto para entregar, porque o produto gaúcho está muito no foco. As pessoas querem comprar produto gaúcho para ajudar, mas o problema é que não tem produto para entregar, pelo menos para quem foi atingido pela enchente”, afirma Andrews.



Para ficar por dentro de outros negócios que estão retomando as operações, acompanhe o GeraçãoE diariamente em geracaoe.com.

EVANDRO OLIVEIRA/JC



Os irmãos Eduardo e Bruno Fiorin são sócios do Bowl Bar

Novidade da região, reabre após perder 90% do investimento

Os irmãos Bruno e Eduardo Fiorin abriram o Bowl Bar no dia 16 de março. Nestes três meses desde a inauguração, o negócio ficou sem operar por mais de 30 dias devido à inundação do 4º Distrito, região onde o estabelecimento está localizado. O negócio reúne uma loja de roupas e acessórios de marca autoral, bar e tabacaria. Com uma pegada totalmente street, que destaca arte e cultura urbana, os irmãos abriram as portas novamente em 8 de junho.

“Foi complicado, porque não tínhamos nem dois meses de bar. Chegar aqui e ver tudo destruído foi horrível, chegamos com água na barriga e tudo estava detonado. Nossos quadros de de-

coração estavam todos boiando”, lembra Eduardo.

Os empreendedores investiram cerca de R\$ 200 mil no estabelecimento. “Demos uma repaginada. Ficamos de dezembro a fevereiro realizando as reformas”, comenta Bruno. No pátio do bar, além de receber DJs locais, também são realizados shows nacionais. De acordo com os sócios, eles perderam 90% do valor investido devido à enchente. “O que não perdemos, acabamos gastando para arrumar”, diz Eduardo. Mesmo com as adversidades, eles decidiram retomar as atividades. Após realizarem a limpeza, o Bowl reabriu no segundo fim de semana de junho. **“Esta volta foi muito positi-**

va, o público recebeu muito bem”, relata Eduardo. No último fim de semana, com a previsão de chuva, os irmãos optaram por não abrir o local. Segundo eles, a vontade de seguir com o projeto foi motivada pelo fato da operação ser recente. “Estava tudo no início para nós, a gente não chegou a sentir o gostinho do que é ter um negócio. Acredito que estamos ainda na energia do começo, da novidade, e isso nos incentivou a não parar”, declara.

O bar oferece drinks clássicos e autorais, entre os mais pedidos estão o Beyoncé, Marcelo D2 e o Bob Marley, custando a partir de R\$ 35,00. Na loja, os produtos mais procurados são as camisetas e os bonés, que partem de

R\$ 100,00. Atualmente, a entrada no bar é mediante doações. Os clientes podem optar por pagar R\$ 10,00 ou 1 kg de alimento para ingressar no espaço. A enchente de maio, além da destruição, deixou incertezas. “Hoje, estamos aqui, mas amanhã não sei. Nossa ideia é permanecer no 4º Distrito, esperamos que

melhorias sejam feitas, porque é óbvio que isso vai passar a ser recorrente”, desabafa Bruno. Apesar das dificuldades, os sócios seguem organizando o espaço para continuar com a operação. “Olho para o bar e parece que estamos inaugurando de novo, correndo atrás de tudo. Começando do zero”, afirma.

Há 37 anos no bairro São Geraldo, lancheria conta com clientela fiel para seguir operando

Localizada no bairro São Geraldo desde 1987, a Nova Brescia Lanches é uma das lancherias mais tradicionais de Porto Alegre. Por conta das enchentes, a operação teve que ficar suspensa por cerca de 20 dias, algo que, segundo os empreendedores, resultou em grandes prejuízos.

O Nova Brescia é comandado por Sérgio Sbardelotto, natural da cidade de Nova Bréscia, localizada a 167 quilômetros da capital gaúcha. O empreendedor conta que chegou à Capital em 1987 e, pensando em ganhar

a vida, decidiu se aventurar no empreendedorismo junto de seu amigo Gilmar da Silva. No mesmo ano, eles abriram a lancheria no número 1.359 da avenida São Pedro, no bairro São Geraldo, local que ocupam até hoje.

Atualmente, a sociedade cresceu. Hoje, além de Gilmar, o negócio conta com a participação dos filhos de Sérgio, Letícia e Gustavo, que, assim como o pai, participam do dia a dia da operação. “Enfrentamos muita coisa nesse tempo todo. Ainda trabalho como chapista, mas

faço de tudo”, diz Sérgio.

Localizado em um dos bairros mais atingidos pela enchente da cidade, o Nova Brescia teve que ficar 20 dias sem operar. A água invadiu o empreendimento, e, segundo Sérgio, chegou a 40 centímetros de altura. Por sorte, eles conseguiram retirar todos os freezers e grande parte das mercadorias de dentro da loja, mas, entre os dias parados e os estragos causados pela água, os empreendedores estimam um prejuízo de cerca de R\$ 500 mil.

Neste período de retomada, Sérgio conta que o movimento rapidamente voltou ao normal. Segundo ele, isso se deve à clientela fiel que acompanha o negócio há mais de 30 anos.

“Graças a Deus o nosso movimento voltou. **Nossos clientes são de carteirinha. Teve gente que veio na cozinha me abraçar e dizer ‘estamos juntos contigo, Sérgio’**. Isso é muito bom. Não é só pelo dinheiro. Nos sentimos muito emocionados. Mostra que o cliente se preocupa com a gente também. Mostra que eles querem ver o Nova Bréscia funcionando por mais muitos anos”, diz o empreendedor.

Instituto Caldeira cria restaurante temporário e realoca empresas

O Instituto Caldeira, localizado no 4º Distrito, teve seu primeiro andar inteiramente afetado pela enchente do mês de maio. No interior do prédio, as águas chegaram a ultrapassar 2 metros de altura, afetando as empresas localizadas no primeiro andar. O Caldeira retomou a operação no dia 10 de maio.

O instituto teve que realizar adaptações para retornar com as atividades. “Fizemos uma série de iniciativas. Foram criadas mais de 200 posições de trabalho temporárias, onde podemos acomodar startups e empresas de pequeno e médio porte”, explica Pedro Valério, diretor executivo do Instituto Caldeira. Além disso, os residentes que tinham escritórios no andar afetado pela inundação foram realocados em salas adaptadas e até mesmo em espaços de outras empresas, que compartilharam suas estruturas.

No terceiro andar do instituto foi criado um restaurante provisório, batizado como RU do Caldeira, onde o instituto cobre metade do valor do almoço. O espaço gastronômico Mule Bule, do

Mercado Paralelo, está à frente do restaurante.

Mesmo com as dificuldades enfrentadas no ponto do 4º Distrito, o diretor executivo afirma que o Caldeira permanecerá na região. “Neste momento, não há chances de o instituto mudar.

O Caldeira nasceu em 2019 e escolheu o 4º Distrito, justamente, por entender as deficiências e desafios que acontecem nesta região e a oportunidade que uma instituição, com a articulação do Caldeira, poderia funcionar como um catalisador destas transformações”, afirma Valério, garantindo que o hub seguirá no bairro.

O diretor executivo admite a necessidade de medidas urgentes de prevenção, como melhorias no sistema de drenagem, avaliação e readequação da estrutura adequada das comportas, entre outras questões. “A gente acredita na possibilidade de praças de contenção, qualificação das galerias e isso tudo, obviamente, no que diz respeito a ações concretas que deveriam e podem ser endereçadas no curto espaço de tempo”, reflete.



Sérgio Sbardelotto é o fundador da Nova Bréscia Lanches

NATHAN LEMOS/ESPECIAL/JC

ARTIGO

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

Recuperação econômica do RS depende de renegociação com empatia e boa-fé

Não é novidade, até porque já se passou um mês desde o início das enchentes em Porto Alegre e em outras regiões do Rio Grande do Sul, que estamos enfrentando uma crise sem precedentes. A crise afetou (e seguirá afetando) famílias e empresas, além de criar desafios econômicos gigantes. Passado o enfrentamento imediato, de salvamentos, acolhimento, até fornecimento de serviços básicos, que também foram fortemente afetados, agora é hora de reconstruir. E o mesmo exemplo de solidariedade, colaboração e empatia será necessário para retomarmos a normalidade, especialmente, no que diz respeito à renegociação de contratos.

Isso porque crises, inegavelmente, dificultam o cumprimen-

to de alguns compromissos contratuais. Após o pico da crise, as obrigações podem se tornar excessivamente onerosas ou impossíveis de cumprir. A retomada das transações comerciais é crucial para a recuperação econômica e a renegociação de contratos ajusta expectativas e condições à nova realidade. O tema da revisão contratual não é novo, pelo contrário, o próprio Código Civil brasileiro prevê a hipótese de que o devedor não responde por prejuízos resultantes de caso fortuito ou força maior, permitindo a revisão de termos contratuais.

Ocorre que, nesse momento de crise, não basta somente se buscar uma imposição à outra parte, mas sim, de uma jornada de revisão com interesse mútuo, partindo da premissa de se

atuar com empatia.

A empatia, vale reforçar, é definida como a capacidade de se colocar no lugar do outro e é essencial em momentos de crise. Acaba sendo, portanto, um desdobramento do princípio geral de boa-fé. Tal princípio, também previsto no Código Civil, reforça a importância de uma postura ética e justa durante a execução dos contratos. A renegociação com empatia fortalece relações de longo prazo. Exemplos práticos incluem flexibilização de prazos, concessão de descontos, carências ou reestruturação de dívidas.

A renegociação empática dos contratos é crucial para a estabilidade econômica. A solidariedade demonstrada pela população durante a crise é vital para a coesão da sociedade.



GUSTAVO SUDBRACK
Advogado e CEO Slap.law

A reconstrução só será possível mantendo-se esse espírito de coletividade.

Por outro lado, existe previsão, no Código Civil, quanto à resolução de contratos em situações de onerosidade excessiva devido a acontecimentos extraordinários, como

o que aconteceu com nosso Rio Grande do Sul. Ou seja, há formas de se extinguir a relação, quando ficarem desproporcionais as obrigações das partes. Esta ferramenta é, igualmente, relevante para as renegociações atuais, onde o ímpeto pelo melhor negócio deve ser substituído pelo melhor para a economia local.

A crise provocada pelas chuvas e enchentes no Rio Grande do Sul exige uma resposta coletiva e solidária. E a renegociação de contratos será essencial para a recuperação econômica. Por isso, empresas, governos e cidadãos precisam adotar uma postura colaborativa e justa, seguindo os princípios de boa-fé e empatia, para reconstruir uma economia mais resiliente e solidária. Agindo com empatia, ajudamos a aliviar as dificuldades imediatas e construímos uma consciência coletiva para um futuro baseado na cooperação e solidariedade.

BOM SABER

dicas, sugestões, informações



No site, estão disponíveis, de forma ilustrativa, itens para doação de diversos valores, como travesseiro (R\$ 35,00) ou mesmo uma casa para até quatro pessoas com ou sem eletrodomésticos (entre R\$ 8 mil e R\$ 12 mil). Mais informações no Instagram (@devoltaparacars).

Empresários gaúchos criam cartão para mobiliar casas atingidas pela enchente

STÉFANI RODRIGUES
[@stefanirodrig](https://www.instagram.com/stefanirodrig)

Pensando nos estragos causados pelas enchentes no Rio Grande do Sul, o Ciclo Empreendedor, associação de empresários gaúchos, em parceria com o Instituto Cultural Floresta, lançou o projeto De Volta para Casa para auxiliar as famílias afetadas. A iniciativa prevê auxílio para famílias reconstruírem ou remobiliarem suas casas por meio de um cartão com valores recebidos em doações, que podem ser utilizados em lojas gaúchas parceiras.

Quando as enchentes começaram a devastar o Estado, o Ciclo Empreendedor rapidamen-

te se mobilizou. "Percebemos que o problema não era apenas a falta de recursos, mas a gestão eficiente desses recursos," conta Guilherme Motta, presidente da associação. O grupo, formado por empreendedores com experiência em gestão, decidiu então usar suas conexões e conhecimentos para ajudar a comunidade.

De acordo com Guilherme, o De Volta Para Casa foi pensando com o objetivo de transformar residências afetadas em lares novamente. Para isso, foi criado um sistema de cadastro para mapear a dimensão do problema. Após um processo de verificação e detalhamento das necessidades, as famílias recebem um

cartão-presente, que pode ser usado nas lojas parceiras TaQi, Quero-Quero e Lebes.

Os cartões permitem que as famílias comprem itens essenciais para suas casas, como fogões, geladeiras, camas e armários. As lojas parceiras cuidam da logística de entrega e abrem mão de parte do lucro, que retorna para o projeto, permitindo que mais pessoas sejam ajudadas. "Essa foi a forma que encontramos para solucionar problemas de gestão e logística, fazendo com que o dinheiro das doações valesse muito mais," explica Guilherme.

As doações são feitas exclusivamente em dinheiro, provenientes de empresas e



O projeto De Volta para Casa conta com um cartão-presente

instituições. Para exemplificar a importância das doações, o site do projeto apresenta como cada contribuição pode ser direcionada para itens específicos. "Queremos mostrar que itens básicos, como uma cama ou um armário, são essenciais para que

as pessoas possam retomar suas vidas", conta. A ideia de mostrar desde itens básicos até construções completas veio a partir da visão do grupo de perceber que empresários de outros estados não tinham noção da extensão dos estragos.

RETOMADA

gastronomia, solidariedade



Acompanhe também o conteúdo em vídeo do GeraçãoE. Siga o GE no Instagram (@jgeracaoe) e no TikTok (@geracaoe).

Restaurante que recebeu desabrigados retoma as atividades após 40 dias

Espaço gastronômico Solos servia refeições no local para desabrigados, voluntários e população em situação de rua

JÚLIA FERNANDES
@eujuliafernandes

O mês de maio foi atípico para a população do Rio Grande do Sul como um todo. Direta ou indiretamente, todos foram afetados pelas enchentes e fortes chuvas que atingiram o Estado. Empreendedores viram seus negócios fecharem as portas, seja pela invasão da água ou pelas consequências da inundação. Entre essas operações, o restaurante Solos (@solos.poa), localizado na rua Felipe Neri, nº 81, no bairro Auxiliadora, suspendeu suas atividades em 2 de maio e direcionou sua operação para atender pessoas que estavam em um abrigo em frente ao estabelecimento. O restaurante voltou a operar no dia 12 de junho.

“Desde o sábado, 4 de maio, o caos já havia começado e decidimos permanecer fechados. Percebemos uma mudança no movimento da cidade, e as pessoas estavam mais recuadas”, lembra Gustavo Nchterwitz, um dos sócios do espaço.

O Solos abriu em setembro de 2022 comandado por Gustavo, chef de cozinha, em parceria com seus amigos Jackson Prado e Marcelo Pereira. Gustavo, que anteriormente foi chef de cozinha no Agulha, conheceu Marcelo na operação do 4º Distrito, onde ele também trabalhava como chef de bar. “Jackson é um amigo de longa data e cuida da parte burocrática”, comenta Gustavo.

A partir disso, os três decidiram combinar suas experiências para construir o novo negócio. Na época, o empreendedor tinha acabado de voltar para o Brasil

após passar um tempo trabalhando e estudando na Espanha. “Lá, comecei a pesquisar sobre a culinária brasileira e decidi retornar para o Brasil. Ao voltar, comecei a incorporar um pouco da história da alimentação no processo criativo para abrir o restaurante”, diz.

De acordo com o chef, o Solos foi resultado da experiência e bagagem dos sócios. “Abrimos o espaço com o objetivo de ser um local que reunisse influências da América do Sul, principalmente do Brasil”, explica. Seis meses após a inauguração do espaço, os empresários receberam uma oportunidade de abrir um novo restaurante no BarraShopping-Sul. “Tivemos que adaptar o Solos para uma versão mais comercial e abrimos o Solos Costeiro”, conta Gustavo.

O restaurante permaneceu fechado ao público por 40 dias devido às consequências das enchentes. Em frente ao estabelecimento, surgiu um abrigo na Casa da Criança Nossa Senhora Auxiliadora. Pensando em ajudar, os três decidiram abrir o espaço para receber e alimentar as famílias afetadas. “Lidávamos diretamente com as pessoas do abrigo. Foi uma experiência intensa, pois não estávamos apenas preparando refeições, estávamos recebendo as pessoas aqui. Elas atravessavam a rua e era nosso papel, além de alimentá-las, oferecer apoio”, lembra.

Os empreendedores decidiram proporcionar um serviço de hospitalidade para a comunidade afetada. Além dos desabrigados, o espaço acolhia voluntários e pessoas em situação de rua. Cerca de 170 pessoas frequentavam o restaurante diariamente, entre o café da manhã, almoço, café da tarde e jantar, totalizando uma média de 680 refeições por dia.

“Isso criou um vínculo muito forte e nos fez refletir sobre vá-



Gustavo Nchterwitz é proprietário do Solos, restaurante que fica na rua Felipe Neri, nº 81, em Porto Alegre

rias coisas. Uma delas foi: o que realmente significa o setor de hospitalidade? O que estávamos fazendo e o que faremos a partir de agora? Não podemos sair incólumes dessa experiência”, reflete o empreendedor.

Segundo Gustavo, a operação foi viável graças às doações e ao grande número de voluntários interessados no projeto, que acabou se tornando um centro de acolhimento. “Além das doações para o projeto, recebemos contribuições financeiras para pagar os salários dos funcionários que permaneceram conosco. Alguns colaboradores, mesmo em férias, continuaram voluntariando”, comenta. Ele destaca que a presença de muitos voluntários permitiu criar uma escala de turnos, evitando sobrecarregar qualquer pessoa.

“Procuramos aplicar nosso conhecimento em hospitalidade para tornar tudo isso uma operação. Criamos escalas, mantivemos estoques abertos e cada voluntário tinha uma função específica, o que contribuiu

para o bom funcionamento das atividades”, afirma Gustavo. A ideia não era apenas alimentar, mas também proporcionar dignidade e um pouco de conforto para uma comunidade que já havia perdido muito. “Precisamos profissionalizar tudo isso para poder receber bem quem precisa. Quanto mais nos organizamos, mais podemos ajudar essas pessoas”, relata.

A partir disso, o restaurante conseguiu realizar eventos especiais, como aniversários com tortas e noites de pizza em parceria com uma pizzaria. “Tivemos músicos tocando aqui no pátio. Queríamos que todos se sentissem acolhidos”, conta o empreendedor.

Com toda essa experiência e tentando se recuperar como negócio, os sócios começaram a traçar planos para o futuro. Gustavo lembra que, inicialmente, consideraram fechar as portas de vez.

“Ninguém tinha mais energia ou recursos para recomeçar”, desabafa. Com o apoio da comunidade, do setor e medidas governamentais de auxílio e empréstimos, começaram a enxergar possibilidades

de seguir em frente.

Além disso, o restaurante organizou uma rifa. “Ficou claro desde o início: a rifa é para arrecadar fundos para o período em que ficamos fechados e terá contrapartidas. Não é uma vaquinha. Temos consciência de que muitos amigos e outros negócios foram mais prejudicados e precisam de ajuda urgente”, afirma Gustavo. Os prêmios da rifa foram doados por parceiros e amigos dos empresários, incluindo bebidas, quadros, obras de arte e outros presentes.

O retorno da operação aconteceu no dia 12 de junho com uma celebração para o Dia dos Namorados. A partir da experiência de maio, os sócios estão repensando como seguir em frente. “Profissionalmente, muitas coisas não fazem mais sentido após tudo isso. Estamos reconsiderando nossa forma de atender e receber nosso público”, reflete Gustavo.

O Solos fica na rua Felipe Neri, nº 81, no bairro Auxiliadora, em Porto Alegre. A operação é de terça a sexta-feira, das 18h30min às 23h. Aos sábados, das 12h às 15h e das 18h30min às 23h.



INSPIRAÇÃO

gastronomia, negócio

Com receita familiar, neta e avó abrem loja de geleias na Zona Sul de Porto Alegre

JAMIL AIQUEL

@jamil_aiquel

Criada pela professora universitária Aline Lucas, em parceria com a sua avó Rosalina Machado, a Geleias da Bisa é uma loja de geleias artesanais fundada em 2020. Em março de 2024, após um significativo crescimento na produção, a dupla resolveu expandir e abriu um ponto fixo, localizado no bairro Tristeza. Futuramente, as empreendedoras pretendem abrir um espaço para cafeteria no local.

O empreendimento, assim como muitos no setor, nasceu durante a pandemia de Covid-19. Aline, que sempre foi muito próxima de sua avó, percebeu que ela estava muito isolada durante o período de distanciamento social. Assim, **a empreendedora uniu a sua vontade de abrir seu próprio negócio com a oportunidade de passar um tempo de qualidade com Rosalina.**

“Sempre tive vontade de empreender. Já tinha tido algumas outras tentativas, mas nunca levei para frente. Durante

a pandemia, estava preocupada com a minha avó, que na época tinha 90 anos e estava muito isolada, pois morava só com a minha mãe. Ela fez uma geleia de figo para mim e me surgiu uma ideia: ‘isso poderia virar um negócio’. Fiz a proposta e ela topou na hora ser minha sócia”, lembra Aline.

Tudo começou de maneira bem despreocupada. As geleias eram produzidas na casa de Rosalina e as entregas eram feitas por Aline em seu próprio carro. Com o tempo, o público foi crescendo, assim como a produção. Foi aí que a expertise de Aline como engenheira química entrou em jogo.

“Eu, como engenheira química, não poderia deixar um negócio crescer de qualquer jeito. Fiz todos os processos de boas práticas e organizei um espaço para a cozinha lá na casa da avó. Foi aí que comecei a assumir mais o negócio”, lembra Aline.

Com anos de experiência na área, ela tinha o domínio de práticas que Rosalina não tinha como saber. Assim, seu conhecimento técnico somou ao talento na cozinha de sua avó, resultan-



Aline Lucas criou a Geleias da Bisa em parceria com a sua avó Rosalina Machado

do na equipe perfeita.

“A minha experiência me ajuda muito. Não é simplesmente ir lá e misturar tudo em um fogão. Tem a questão do controle de qualidade, da medição do açúcar, o PH da geleia que precisa ser

controlado. Coisas que se tu fores perguntar para a avó, ela não vai saber o que é”, afirma Aline.

Em 2023, a dupla percebeu que a operação estava ficando grande demais para funcionar na casa de Rosalina. Assim, a ideia de abrir um ponto fixo começou a ser amadurecida.

“Foi um período de transmissão. Não havia como crescer ficando onde a gente estava. Já estava atrapalhando a rotina da minha avó, e também era complicado contratar alguém de fora para me ajudar. Foi aí que veio a decisão de fazer um investimento e adquirir um ponto”, conta.

Assim, em março de 2024, a mudança oficial aconteceu: a Geleias da Bisa deixou os fundos da casa de Rosalina para ter uma loja própria na Zona Sul de Porto Alegre. Atualmente, o ponto conta com o espaço para a venda das geleias e uma fábrica no fundo, porém, existem planos para abrir uma pequena cafeteria na parte da frente da operação.

“Estávamos adquirindo os equipamentos para abrir o café, mas, no momento, resolvemos dar uma pausa na organização.

Mas pretendo abrir logo”, explica Aline.

Atualmente, a Geleias da Bisa oferece 17 sabores, divididos em três linhas: tradicional, gourmet e premium. A tradicional conta com sabores mais comuns, aqueles que, segundo a empreendedora, são facilmente encontrados em outros lugares, como morango e abacaxi. A linha gourmet é composta por geleias mais especializadas, para comer com outros acompanhamentos além de doces, como abacaxi com pimenta. Já a linha premium tem geleias com um maior valor agregado, como a de frutas vermelhas, por exemplo. Além das geleias, kits para presentes e doces em calda são disponibilizados para a clientela da marca.

A loja da Geleias da Bisa está localizada na rua Doutor Mário Totta, nº 645, e funciona nas quartas, quintas e sábados, das 14h às 17h30min. Além da loja física, os produtos da marca estão disponíveis através do site (geleiasdabisa.com.br) e para delivery aplicativo Ifood. Mais informações no Instagram ([@geleiasdabisa](https://www.instagram.com/geleiasdabisa)).



A marca oferece 17 sabores, divididos em três linhas: tradicional, gourmet e premium