

**Ge**  
*geracao@.com*  
geração **emp**reendedora

Um ano após o maior desastre climático do RS, startups seguem usando a inovação como aliada para mitigar impactos de situações como a enchente de 2024. Vitor Hugo Almeida Júnior é sócio da TideSat Global, iniciativa que usa a tecnologia para monitorar o nível da água a distância **Página Central**



# **Startups consolidam soluções um ano após a enchente**

# 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

### Esforços para evitar os mesmos erros

Na edição desta semana - que antecede o início do mês de maio -, o assunto não poderia ser outro. O marco de um ano da enchente que devastou o Rio Grande do Sul está na memória de todos os gaúchos. É inevitável lembrar como estávamos há um ano. A angústia de chuva que não parava, as águas que avançavam pelo Estado e todas as perdas que, dia após dias, se concretizavam.

Não é possível dizer que houve algum lado positivo em um período tão triste da nossa história. No entanto, há, sim, quem tenha passado o último ano trabalhando para evitar que um momento como o de 2024 se repita. Startups gaúchas usaram seus recursos para criar soluções a fim de evitar que, no futuro, uma situação similar seja tão devastadora. São iniciativas que surgiram durante ou após as cheias no Estado, mas que, em comum, têm como compromisso usar a tecnologia como uma aliada para o meio ambiente e para a comunidade. O marco de um ano traz um momento de reflexão. É inevitável nos entristecermos vendo que as marcas de destruição seguem em muitos lugares do Rio Grande do Sul. Mas é sempre um sopro de esperança ver que há quem ofereça o seu potencial para um fim coletivo.

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

# Não espere estar pronto para começar

RAMIRO SANCHEZ/JC  
**Marcela Quilici**  
do Mills Café



Marcela Paliarin Quilici está à frente do Mills Café, que abrirá as portas em um casarão histórico do bairro Moinhos de Vento. Confira as dicas da empreendedora:

*Para mim, empreender é um ato de coragem. É decidir transformar uma ideia - muitas vezes nascida de um sonho, uma insatisfação ou uma paixão - em algo concreto e que impacte a vida das pessoas. Mas também é uma jornada cheia de desafios, aprendizados e recomeços. Há quem diga que empreender é muito arriscado, mas gosto de pensar: antes correr risco no meu próprio negócio do que ter a certeza de trabalhar para alguém pro resto da vida. Compartilho algumas dicas essenciais para quem, assim como eu, está começando.*

#### 1. Comece antes de estar pronto

Esperar o momento ideal pode ser uma armadilha. Claro que é importante planejar, estudar o mercado e fazer contas, mas em algum momento será preciso dar o primeiro passo, mesmo com dúvidas. Empreendedores que têm sucesso aprenderam muito mais fazendo do que esperando a hora certa.

#### 2. Entenda o seu porquê

É claro que nós empreendedores queremos lucrar. Porém, além do dinheiro, é essencial ter uma motivação clara e bem definida que vá te

guiar nos momentos de tomada de decisão. Antes de pensar no produto ou serviço, pense na motivação por trás da sua ideia.

#### 3. Conheça profundamente seu cliente

Escute o seu público, observe seus hábitos, entenda suas necessidades. Muitas vezes, o que você imaginava no início muda completamente depois de conversar com clientes reais. E tudo bem - adaptar-se é parte do processo. Não fique preso a uma ideia, acostume-se com a ideia de que seus clientes vão moldar seu negócio, mas a decisão final sempre será sua.

#### 4. Faça aos poucos, mas faça bem feito

Nem sempre dá para começar grande. E isso pode ser uma vantagem. Empreender em pequena escala te permite testar, errar rápido, corrigir o rumo. Prefira fazer menos, mas com excelência.

#### 5. Cuide da sua saúde mental

Empreender pode ser solitário e emocionalmente exigente. A pressão, a instabilidade financeira, a sobrecarga: tudo isso vai te impactar em algum nível. Por isso, cuidar da sua saúde mental não é luxo, é necessidade.

#### 6. Cerque-se de pessoas que somam

Escolha bem com quem dividir sua jornada: sócios, fornecedores, colaboradores, mentores. Além disso, busque conexões com outros empreendedores - trocar experiências enriquece, motiva e até evita erros.

#### 7. Mantenha-se em movimento

O mercado muda. As pessoas mudam. Você também vai mudar. Por isso, continue aprendendo. Leia, ouça podcasts, faça cursos, observe tendências. Ser um empreendedor é estar em constante construção.

geracaoe.com



## Marca transforma banca de jornal em loja de cookies

O The Tube, negócio voltado para a produção de cookies que opera em Porto Alegre desde 2017, está de casa nova. A novidade fica em uma antiga banca de jornal na esquina das ruas 24 de Outubro e Comendador Caminha, em frente ao Parcão. Aponte a câmera para o QR Code e confira a matéria completa.



Quem faz



**ISADORA JACOBY**  
Editora-assistente  
@isajacoby



**JÚLIA FERNANDES**  
Repórter  
@eujuliafernandes



**DENER PEDRO**  
Estagiário  
@denepedro\_



**SARAH OLIVEIRA**  
Estagiária  
@s.o.sarah

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

gastronomia, negócios

# Pizzaria é nova aposta de empreendedor da Leiteria

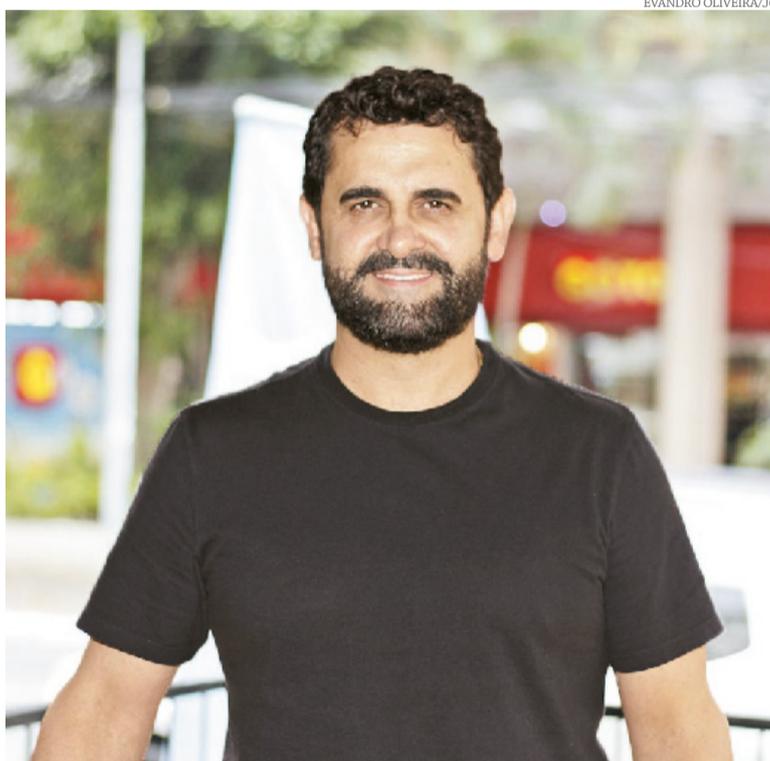
Com opções à la carte, o novo espaço comportará cerca de 40 pessoas e um cardápio mais enxuto

**JÚLIA FERNANDES**  
juliaf@jcrs.com.br

Com previsão para inaugurar no início de maio, a Ferradura Pizzaria é a nova aposta do grupo Leiteria. O novo empreendimento está localizado na rua 24 de Outubro, nº 1557, ao lado do Ferro Xiseria, lancharia da marca, e de um dos restaurantes comandados por Tiago Leite. Nos últimos anos, o grupo está focado em operações menores, com equipes mais enxutas. “Surgiu esta oportunidade dessas duas loja ao lado do Ferro e decidimos colocar a pizzaria com foco em delivery e atendimento presencial”, explica o empreendedor.

O novo espaço comportará cerca de 40 pessoas e irá operar no sistema à la carte. Fabrício Freitas e Ícaro Conceição são os chefs responsáveis pelo desenvolvimento do cardápio, que contará com 14 sabores salgados e quatro doces. As pizzas serão feitas com massa de fermentação natural. Segundo Fabrício, a ideia do negócio é unir a tradição das pizzas italianas com influências do Rio Grande do Sul. “Vamos trabalhar desde a farinha até os demais ingredientes com marcas aqui do Estado para valorizar os produtos daqui”, conta Fabrício, afirmando que já realizaram testes com algumas farinhas específicas. “Ter os insumos mais próximos e mais rápido ajuda na logística também”, completa Tiago.

Entre os destaques da Ferradura, está a parte doce do cardápio, que, de acordo com o chef, terá uma apresentação diferenciada do que o mercado apresenta hoje. “Será um tipo de calzone. A massa será assada, aberta e recheada na



EVANDRO OLIVEIRA/JC

**Tiago Leite abrirá, em maio, a pizzaria Ferradura no bairro Auxiliadora**

hora. Vai ter uma estação de montagem de pizza doce na frente dos clientes”, detalha Fabrício. Apostando nos recheios de pistache, sorvete, Nutella, doce de leite com amendoim, a ideia é que o doce seja o ponto alto do negócio.

Além de ser próximo a outros restaurantes do grupo, a escolha do ponto se deu pelo crescimento da região para negócios voltados à gastronomia, aponta o empreendedor. “Essa zona está evoluindo muito, e a proposta da Ferradura é, justamente, trazer qualidade através de um produto bem elaborado e clássico”, destaca Tiago. Através do nome, da arquitetura e do próprio cardápio, o restaurante tem a proposta de contextualizar o negócio com a cultura do Rio Grande do Sul.

“Quando falamos em ferradura, lembramos da ferradura do cavalo, mas não queremos ‘linkar’, necessariamente, com o tradicionalismo. Ferradura tem a ver com força, fortaleza, com uma marca forte nesse sentido. O nome vai na mesma direção que o Ferro”, contextualiza o empreendedor.

Sobre a escolha por apostar

em operações menores, Tiago cita, entre os motivos, a questão da mão de obra. De acordo com ele, a partir do momento que o negócio se torna mais segmentado e especializado, principalmente na gastronomia, fica mais fácil de treinar uma equipe. “Conseguimos replicar o que criamos”, explica.

Fabrício concorda com o empreendedor e comenta que operações mais complexas e robustas dependem de equipes maiores e de treinamentos mais amplos, já que oferecem mais opções. “Antigamente, os restaurantes serviam sushi, churrasco, pizza, tudo misturado. Na gastronomia, quando se trata de padronização, quando temos um negócio direcionado, especializamos melhor os colaboradores”, detalha o chef.

**Endereço e horário de funcionamento da Ferradura Pizzaria**

A Ferradura Pizzaria está localizada na rua 24 de Outubro, nº 1557, no bairro Auxiliadora. O novo restaurante irá funcionar de segunda a sexta-feira, das 18h às 23h30min, e aos fins de semana, das 11h30min às 23h30min.

## MURAL

### Eventos

» De 6 a 8 de maio, a DIO realiza a **Community Week: AI Agents**, evento gratuito e 100% online que ensina como criar agentes reais com aplicação imediata no mercado, como um recrutador inteligente e um gerador de testes automáticos. O evento contará com a participação profissional que são referência no assunto como Iglá Generoso (CEO da DIO), Vinicius Davi (AI Pioneer), Maycon Cipriano (IBM), Venilton Falvo Jr (DIO) e Guilherme Carvalho (Koiketech), que vão conduzir as aulas ao vivo e mostrar, passo a passo, como esses agentes são criados e aplicados para gerar renda.

Mais informações e inscrições em [tinyurl.com/jsnkeukp](https://tinyurl.com/jsnkeukp).

» Nos dias 4 e 5 de maio, acontece, em São Paulo, o **Hair Festival Trends 2025**. O evento tem como objetivo antecipar tendências do setor e conectar grandes nomes internacionais a profissionais brasileiros. O evento, que retorna ao Brasil após 15 anos, receberá 30 artistas do segmento, entre eles Rafael Bertolucci, Vivi Siqueira, Ricardo dos Anjos e Cris Ferreira entre outros. O destaque internacional ficará do evento por conta do artista Emirah Demirci, dos Emirados Árabes. Saiba mais em [tinyurl.com/4twjv6kr](https://tinyurl.com/4twjv6kr).

### Vagas

» O **Tax Group**, consultoria tributária, está com inscrições para o seu Programa de talentos Sonho Grande 2025. São mais de 50 vagas de trabalho em Porto Alegre. As oportunidades abrangem profissionais das seguintes áreas: Ciências Contábeis, Direito, Ciências Atuariais, Administração, Gestão Comercial, Tecnologia da Informação, Inteligência de Dados, Jornalismo, Publicidade e Propaganda, Marketing, Design ou áreas correlatas. As inscrições vão até 14 de maio em [tinyurl.com/mv4ztfpz](https://tinyurl.com/mv4ztfpz).

» A **Transpetro** está com

inscrições abertas para o seu Programa de Estágio. A iniciativa tem como foco estudantes de níveis técnico e superior que desejam vivenciar uma experiência de aprendizagem profissional na Transpetro. O estágio tem duração máxima de dois anos, sem direito à prorrogação, exceto quando se tratar de pessoa com deficiência. O programa tem vagas no Rio Grande do Sul, São Paulo, Rio de Janeiro, Bahia, Espírito Santos, Pernambuco, Amazonas, Ceará, Paraná, Santa Catarina, Maranhão e Goiás. Saiba mais em [tinyurl.com/5n6r8dbp](https://tinyurl.com/5n6r8dbp).



**Nos dias 3 e 4 de maio, acontece, no shopping João Pessoa, em Porto Alegre, a última edição da BPSPoA, feira de moda plus size da Capital. O projeto encerrará com uma edição especial de Dia das Mães. Criada em 2016, a feira de moda plus size surgiu com o objetivo de democratizar o acesso à moda, conectando o público aos fornecedores do segmento, além de fortalecer a autoestima das pessoas que usam tamanhos grandes. No sábado, a feira acontece das 9h às 21h. No domingo, das 11h às 21h.**

## TECNOLOGIA

### legado, inovação

# Startups gaúchas consolidam soluções a partir da enchente

Iniciativas criadas a partir da demanda gerada com o desastre climático de 2024 seguem atuantes um ano depois

**DENER PEDRO E  
JÚLIA FERNANDES**

geracaoe@jornaldocomercio.com.br

Um ano após a maior enchente da história do Rio Grande do Sul, a busca por soluções e mitigações aos danos causados são marcas de um Estado que ainda luta pela sua reconstrução. Com 95% dos municípios atingidos e um trauma histórico, empreendedores de vários segmentos uniram esforços para investir em serviços, produtos e ferramentas que trouxessem alternativas para lidar com as consequências das mudanças climáticas.

Nesta esteira, uma das iniciativas é a TideSat Global. Incubada no campus do Vale da Ufrgs, foi a única finalista da competição de startups do South Summit com uma inovação voltada à temática das enchentes. Com um sensor de monitoramento capaz de medir o nível d'água a longas distâncias, a TideSat existe desde muito antes de maio de 2024.

Como um projeto de pesquisa da universidade, a TideSat teve seu embrião em 2016. Vitor Hugo Júnior, mestre em sensoriamento remoto e cofundador da startup, está à frente da iniciativa. "Nasceu aqui nos laboratórios da Ufrgs. Somos todos pesquisadores ligados ao sensoriamento remoto, à geociência. Em 2020, conseguimos transformar isso em negócio",



Vitor Hugo Almeida Júnior é mestre em sensoriamento remoto e cofundador da startup TideSat

conta Vitor. O principal diferencial da TideSat é a funcionalidade do equipamento utilizado para o monitoramento. Durante a enchente de 2024, como conta o empreendedor, chegaram a ser os únicos que resistiram ao inédito nível atingido pelo Guaíba. Isso porque os sensores ficaram em locais altos, distantes da água, diferente daqueles utilizados oficialmente pelas autoridades, que tinham réguas dentro do rio e que foram completamente danificados.

O sensoriamento a distância é possível através de uma análise de diversos fatores. "Fazemos a medição do nível da água usando a reflexão do sinal do satélite GPS. Eles ficam mandando o sinal continuamente, que reflete na água e conseguimos fazer a medição", detalha Vitor Hugo.

Devido ao destaque durante aquele período, a TideSat passou a ser procurada por instituições públicas e privadas. A prefeitura de Estrela, cidade do Vale Taquari que foi devastada, contratou a startup para uma análise emergencial a partir da ameaça de uma nova alta do ní-

vel do rio Taquari, prevista para pouco mais de um mês após a tragédia de maio. "No meio da enchente, eles perderam a informação do nível e estavam medindo com um bastão para saber a logística dos abrigos. Ou seja, tinha gente que poderia estar auxiliando na gestão e estava no frio, na beira do rio, para medir manualmente. Lá, nosso sensor fica a uma altura de 45 metros, então a distância que nós podemos utilizar é bem grande", detalha Vitor.

Além de instituições públicas, a TideSat atua também com empresas privadas. "Nossa tecnologia acaba sendo um meio, então temos uma alta gama de clientes. Poder público, meteorologistas, portos, saneamento, navegação", comenta Vitor Hugo. "Como temos a intenção de democratizar o acesso aos dados, as prefeituras são ideais, porque eles trabalham com a divulgação", completa.

Além dos mapas de monitoramento, a ferramenta disponibilizada pela iniciativa oferece dados complementares através de uma espécie de painel de controle. "Nossa ideia é que

o cliente possa se preocupar somente em utilizar o dado no final", destaca Vitor.

Outro fator diferencial da TideSat é a simplicidade do equipamento, que conta com só três componentes: uma antena, uma caixa de componentes eletrônicos e um painel solar. Além de ter um custo baixo - de R\$ 2,5 mil a R\$ 3 mil -, a instalação e a manutenção também são facilitadas. "É tão simples a instalação que nós estamos estabelecendo uma parceria com uma empresa de Minas Gerais, em que eles mesmos instalaram com as nossas instruções daqui, por chamada de vídeo", conta.

Vitor Hugo frisa que a iniciativa pode ser utilizada em diversas situações. "Não serve só para prevenção de desastres, o serviço é fundamental no dia a dia. Agora, estamos com um sensor no Canal de Itapuã, com a Portos RS, que está usando o medidor para planejar a rota dos navios como dado oficial. Por conta da estiagem, têm muitos bancos de areia, então eles aguardam a informação da subida do nível para poder passar as embarcações", exemplifica.

## Através de m startup prev áreas de inun

Durante as enchentes de 2024, era comum a busca por mapas de inundação capazes de prever, ao menos em curto prazo, quais ruas seriam alagadas. A dificuldade de encontrar essa informação se deu por conta da falta de serviços dessa natureza à época. A Smart Flood é uma startup que nasceu em Gravataí a partir desta necessidade.

Uma semana antes do início dos alagamentos em Porto Alegre e Região Metropolitana, o engenheiro Lucas Rangel Martins se reuniu com seu amigo e atual sócio, Mateus Zambiasi, para propor o início de um projeto para sanar um problema notado por Lucas. "Depois das enchentes de setembro de 2023, fiquei encucado por não existir mapeamentos de cheias, de áreas inundadas que seriam posteriormente atingidas, somente estudos meteorológicos, com mapas da Defesa Civil bastante grosseiros", revela.

A urgência surgida com a enchente fez o projeto sair do papel de forma antecipada. "A gente fazia as previsões manualmente, com base nos boletins do IPH (Instituto de Pesquisas Hidráulicas) sobre as cotas do Guaíba, e aí começamos

## Iniciativa dese

Prevenção e mitigação de desastres devem passar pela educação. A Hopeful é uma iniciativa pensada para esse fim. Com cursos, workshops e eventos, a startup tem atividades voltadas para instituições e para indivíduos com foco na preparação para tomada de decisões efetivas antes, durante e após a ocorrência de desastres de qualquer natureza, inclusive hidrológicos.



**Nas próximas edições, ao longo do mês de maio, o GeraçãoE contará histórias de negócios atingidos em maio e que, ao longo do último ano, não mediram esforços para recuperar as suas atividades.**

## Mapeamento, é possíveis

a lançar no site como isso ia afetar a bacia do rio Gravataí”, conta Lucas.

As previsões da Smart Flood são feitas a partir de uma análise de dados colhidos de instituições importantes como a Agência Nacional da Água (ANA). “Pegamos também previsões meteorológicas de modelos globais para alimentar nosso sistema”, explica Lucas. Um ano depois, a startup está finalizando sua primeira versão do sistema, que vai ser posta à prova no inverno deste ano. “Vamos poder conferir se aquilo que a gente prevê bate de fato com o que acontece”, diz Lucas.

Ele compreende que há uma falta de preparo das instituições governamentais, mas entende que os investimentos feitos pelo governo do Estado após a enchente trarão benefícios. “De uma certa forma, eles entram como um concorrente para nós nos rios, mas entendo que muitos dos principais afluentes vão seguir sem o devido cuidado e precisarão de iniciativas como a nossa. Com esses investimentos, vamos ter uma base cartográfica que provavelmente nenhum outro estado do Brasil tem”, ressalta Lucas.

# Tinder da solidariedade conecta setor privado com comunidades vulneráveis

Um dos marcos da enchente de 2024 foi a força do voluntariado. Um dos maiores desafios era organizar e conectar a oferta de auxílio às necessidades dos atingidos. Ainda nos primeiros dias, Caroline Vanzellotti, empreendedora à frente da RH Decola, começou um movimento que, mais tarde, resultou na ONG Bonanza, que presta serviço de inteligência humanitária a partir de suporte tecnológico e gestão de dados para ONGs e instituições.

Além de Caroline, presidente da ONG, Olimar Teixeira Borges, CEO da Skyvidya e vice-presidente da Bonanza, contribuiu para o desenvolvimento do projeto, que aconteceu no Tecnopuc. Cerca de 710 abrigos de Porto Alegre passaram a ser mapeados e, a partir disso, receberam doações de acordo com as demandas. “Mandávamos equipes para abrigos e eles nos avisavam de duas em duas horas o que o local precisava”, conta Caroline.

Mais de 300 pessoas atuavam na equipe, que se tornou um “Tinder da solidariedade”. “Fazíamos o que passamos a chamar de matchmaking, que era buscar as doações pra aquelas necessidades”, explica Caroline. O projeto, idealizado para um momento de urgência, tornou-se uma ONG de mapeamento de necessidades em regiões vulneráveis. “Vamos em uma comunidade, estabelecemos um contato com o líder

comunitário ou com uma organização da sociedade civil que atua naquela região, e fazemos o mapeamento”, explica Olimar.

O sistema utilizado pela Bonanza foi desenvolvido pela Monday, que permite que as organizações criem aplicativos personalizados. “Eles são de Israel. Tínhamos licença para usar por um ano e, após o nosso trabalho, eles nos deram uma licença indefinida”, conta Olimar. De acordo com Caroline, a empresa quer replicar a iniciativa criada no Estado em outros lugares do mundo. “Apoiamos em Valência, no Kentucky e em Los Angeles, tudo através da Monday”, afirma.

A base de dados da Bonanza mapeia idade, presença de crianças ou pessoas com deficiência na residência, entre outras informações que contribuem para entender as necessidades de doação. “Essa base de dados ajuda a entender se a pessoa está desempregada e procura uma nova oportunidade, se tem criança em casa e precisa de creche, se há uma preocupação com drogas naquele território”, explica Olimar. Os empreendedores explicam que a identidade de todos é preservada. “Quando uma companhia está interessada em realizar alguma ação ou doação, ela tem à disposição informações sobre o que aquele território precisa, não sobre uma pessoa em específico”, comenta Caroline.



Caroline e Olimar consolidaram o trabalho da Bonanza ao longo do ano

Um dos maiores desafios enfrentados pela Bonanza é a atualização destes dados. “A pessoa que fez o cadastro inicial conosco vai ter login e senha para atualizar seu próprio cadastro”, destaca Olimar. A startup também oferece o serviço em escolas, com mais de 140 instituições cadastradas.

A Bonanza conta com parcerias do setor privado para viabilizar as ações. “Usamos dados para submeter projetos e ficamos com um percentual

desse projeto. Executamos as ações com o dinheiro que arrecadamos. É assim que a gente se remunera”, contextualiza Caroline. Pensando no futuro, a ideia é que a Bonanza se torne um Software as a Service para empresas que queiram fazer uma ação social. “Não há uma clareza sobre quais são as necessidades reais das comunidades. A ideia é dar transparência e clareza sobre o que está acontecendo naquela região”, observa a empreendedora.

## Envolve projeto de educação para desastres com workshops, cursos e eventos

CEO da Hopeful, o mestre em epidemiologia dos desastres, Abner Quintino de Freitas ressalta a importância de dar atenção à prevenção. “Todo mundo vai se envolver com desastre. A questão é se as pessoas vão escolher se envolver antes, durante ou depois. O problema de ser durante ou depois, é que as pessoas morrem. Então, quando chamamos a atenção para a prevenção, não é por capricho”,

pondera ele. Nascida em 2017 no Tecnopuc como uma atividade acadêmica, a Hopeful se consolidou com o passar do tempo, registrando aumento na procura pelo serviço. “A Hopeful tem sete anos. Acumulamos prejuízo por seis, porque nossos potenciais clientes não enxergavam nosso serviço como algo pago. Como sociedade, colocamos o dinheiro na reparação, não na prevenção. Quando a gente se

posiciona como uma empresa que se trabalha essencialmente com prevenção, é mais do que ser uma empresa, é tentar mudar uma lógica”, explica.

Sobre 2024, Abner ressalta que os danos causados pelo alagamento não poderiam ser evitados, somente reduzidos, mas alerta para a falta de preparação das entidades. “Os desastres têm variabilidade. Mas criar comitês de crise para decidir

o que fazer em meio ao que está ocorrendo é amorismo”, critica. O CEO compreende que o Estado ainda não amadureceu o suficiente para enfrentar um novo desastre de maneira eficaz. No entanto, o alerta gerado pela tragédia de 2024 aumentou a preocupação das pessoas. “Quando palestrava sobre desastres, tinha dificuldade em chamar a atenção das pessoas. Hoje, especialmente no RS, todo

mundo tem uma experiência pessoal ou de alguém muito próximo”, afirma, ressaltando a necessidade de atenção em relação aos próximos eventos. “Há um estudo australiano que indica que entramos na era dos desastres. Estamos achando que nenhum desastre vai superar aquilo que nós já conhecemos. Maio de 2024 é um exemplo de que as coisas podem colapsar.”

## ARTIGO

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

## Expansão dos negócios: você está preparado para esse desafio?

Planejar a expansão de um negócio é uma tarefa que merece muita atenção. Todo empreendedor deve avaliar diversos pontos fundamentais para garantir que esse passo estratégico seja bem-sucedido. Afinal, expandir ou ampliar a atuação da empresa pode acontecer de diversas maneiras, caso da abertura de novos pontos de vendas próprios, pelo franchising, por meio de representantes de vendas, venda direta, e-commerce, entre outros canais.

O desafio começa cedo. É primordial fazer a avaliação de uma série de pontos. Para começar, recomendo uma análise do mercado em que a empresa está inserida. É importante verificar se há demanda pelo produto ou serviço ofertado em novos mercados e regiões. Também vale analisar a concorrência que já está instalada neste mercado pretendido. Ela é direta ou

indireta? Quais vantagens competitivas e estratégias podem ser usadas para diferenciar o negócio perante aos demais? Essas são duas questões iniciais muito importantes de serem respondidas. Em paralelo, indico que as tendências de consumo, o comportamento do consumidor e as inovações tecnológicas, que podem causar impacto no sucesso da expansão, sejam observadas.

Outra análise fundamental tem relação com a capacidade financeira da empresa. Isso significa, que é necessário estimar o investimento para tirar os planos do papel, incluindo os custos com marketing, infraestrutura, contratação de profissionais, logística e outros pontos relativos à ampliação do negócio. O empreendedor não pode esquecer de averiguar se a empresa tem recursos financeiros para sustentar esse processo

de expansão sem comprometer a saúde do negócio. Afinal, o fluxo de caixa e capital de giro devem ser separados do investimento da nova operação.

Na sequência, vale avaliar se o modelo de negócio é escalável, ou seja, se ele pode ser replicado e adaptado facilmente para novos mercados sem perder suas características e o conceito original. Também recomendo que os processos da empresa sejam padronizados e bem definidos para garantir a consistência da qualidade e a eficiência em diferentes localizações.

As estratégias de marketing devem ser traçadas a fim de garantir o posicionamento do produto ou serviço no novo mercado. Aqui, cabe a realização de uma análise completa de preço e dos canais de distribuição para definir uma comunicação eficaz com o público consumidor pretendido. Além



**HAROLDO MATSUMOTO**  
Especialista em marketing e gestão e sócio-diretor da Prospera Educação Corporativa

disso, é importante adaptar as estratégias de marketing às características locais, culturais e regionais, considerando os gostos, preferências e hábitos dos potenciais clientes.

O processo precisa levar em consideração, ainda, a infraestrutura e a logística do negócio. É fundamental avaliar se a

empresa será capaz de atender à demanda aumentada que deve ser vivenciada com a expansão do negócio.

O mesmo vale para as soluções logísticas. Junto, vem a avaliação da capacidade operacional e dos recursos humanos da companhia, que também podem necessitar de incremento, bem como de capacitação adequada para que as atividades e a cultura da empresa se mantenham coesas em todas as suas unidades.

Outro aspecto extremamente relevante tem relação com a análise dos riscos que envolvem a expansão dos negócios. Alerto para a importância de considerar as condições econômicas e políticas do novo mercado, para possíveis mudanças imprevistas, crises econômicas ou instabilidade política, que possam afetar a rentabilidade e a viabilidade do negócio, além de avaliar riscos operacionais, como falha logística, problemas com fornecedores ou aumento de custos.

**Siga lendo o artigo em [geracaoe.com](http://geracaoe.com)**

## Correção



**No artigo publicado na edição passada, 24 de abril, intitulado 'Como ser a marca escolhida em tempos de redução do consumo?', o dado sobre redução de consumo fora de casa foi atribuído incorretamente à Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (Abia).**

## Empreendedores reabrem em ponto nobre loja de piscinas destruída na enchente

**LUCIANE MEDEIROS**

[luciane.medeiros@jornaldocomercio.com.br](mailto:luciane.medeiros@jornaldocomercio.com.br)

A resiliência marca a trajetória dos empreendedores Rochele Lautenschlager e Rafael Eugenio, franqueados da marca de piscinas Igui em Porto Alegre. O casal abriu em dezembro de 2022 a primeira loja conceito da rede na Capital, na rua Edu Chaves, bairro São João. Após ter o espaço destruído pela enchente em 2024, eles reinauguraram o empreendimento, agora na avenida Carlos Gomes.

O show room na Edu Chaves ocupava uma área de 800 m<sup>2</sup>

e teve investimento de R\$ 1,5 milhão. O local contava com exposição de piscinas revestidas com cerâmica, além de todo o portfólio da marca. "Saímos da loja na sexta-feira (3 de maio), quando começou a enchente, para auxiliar um familiar em Canoas. Não tínhamos a dimensão que ia chegar até a nossa loja", conta Rochele. Apenas em junho Rafael conseguiu entrar no prédio, embora ainda houvesse água no interior, e se viu diante de um cenário de destruição. "O que a água não atingiu foi saqueado", lamenta. As seis piscinas instaladas no

chão precisavam ser removidas para verificar como estava a estrutura. Inicialmente, a ideia era reformar todo o prédio, que era alugado, mas não houve apoio por parte do proprietário. Com a parceria da Igui, teve início a busca por um novo endereço.

O trabalho foi retomado em meados de junho em um modelo provisório, já revertendo em vendas. "A gente contou com o apoio dos nossos clientes. Quem já tinha piscina emprestava o seu espaço, deixava levar outro cliente na sua casa para mostrar e vender a piscina", descreve. O bom relacionamento junto a ar-



**Rafael e Rochele reinauguraram o negócio na avenida Carlos Gomes**

quitetos também foi fundamental, uma vez que muitas pessoas não chegaram a ver a piscina instalada antes de concretizar a compra.

**A loja recém-inaugurada teve**

**investimento de R\$ 1 milhão** e fica em um espaço de 300 metros quadrados na avenida Carlos Gomes, nº 430, no bairro Auxiliadora. "É a Faria Lima de Porto Alegre", brinca Rochele.

## NEGÓCIOS nicho, mercado



Fique por dentro de mais novidades do empreendedorismo gaúcho assinando a newsletter diária do GeraçãoE. Inscreva-se em [geracaoe.com](http://geracaoe.com).

# Primeira UTI pet de Porto Alegre é aposta de rede nacional de centros veterinários

A novidade da WeVets conta, ainda, com centro de cirurgias minimamente invasivas

**ISADORA JACOBY**

[isadora@jornaldocomercio.com.br](mailto:isadora@jornaldocomercio.com.br)

A WeVets, centro veterinário que conta com duas unidades em Porto Alegre, inaugurou, recentemente, a primeira UTI pet com ventilação mecânica 24 horas da capital gaúcha. A novidade conta com 20 especialidades, como cardiologia, neurologia, oncologia, pneumologia, nefrologia com hemodiálise, e comporta 4 mil atendimentos mensais de alta complexidade. A marca, presente também em São Paulo, realizou mais de 40 mil atendimentos na Capital e aposta no mercado gaúcho para receber inovações do segmento pet.

Rodrigo Gatti, CEO da WeVets, explica que a iniciativa exigiu pesquisas, já que o atendimento veterinário de alta



Focada na alta complexidade, a WeVets tem duas unidades na Capital

complexidade ainda é pouco explorado no mercado nacional. "Investimos na UTI há uns dois anos, começamos do zero. Fomos atrás dos professores e doutores das faculdades. É uma prática pouco difundida no Brasil como um todo. Na época, o serviço existia em pouco hospitais de São Paulo. Trouxemos os professores, incubamos, fizemos as escolhas dos equipamentos e formamos o time de Porto Alegre", diz.

Hoje, as duas unidades

de Porto Alegre registram cerca de 1 mil atendimentos mensais, sendo 75% cães e 25% gatos. Na UTI, que fica na unidade da Nilo Peçanha, nº 2433, a cada três leitos, dois veterinários intensivistas estarão dedicados ao atendimento dos pets. Rodrigo explica que o diferencial da iniciativa está em oferecer o serviço de forma constante. "Diferentemente de outros hospitais que possuem o serviço de maneira não perene, porque a demanda

às vezes é baixa", pontua o CEO, destacando que trazer inovação para esse mercado é desafiador. "Inovar sempre é difícil em qualquer mercado. Mas na saúde, de maneira geral, mais ainda. O mercado pet é muito grande: tem o varejo, a indústria, parte de planos de saúde, hospitais. O mercado pet recebeu muito investimento e inovação, sobretudo na parte do varejo. Agora, chegou a vez da saúde. No entanto, inovar em saúde é sempre mais difícil. A adoção de tecnologias na área da saúde é a mais lenta de quase todos os mercados", reflete.

Para investir no segmento, a premissa é a mesma da saúde humana, garante Rodrigo. "O que estamos construindo é olhar o mercado de saúde humana, ver as práticas e ver se funciona para o pet. Pegamos esses professores que acompanham os doutores da medicina humana, aprendem a prática, testam e protocolam para os demais", explica.

Apesar do maior mercado da WeVets, hoje, estar em

São Paulo, Rodrigo destaca as raízes gaúchas da empresa, afinidade que fez com que a marca apostasse na capital gaúcha para receber inovações. "A WeVets nasceu em Porto Alegre, da fusão de alguns hospitais veterinários, e depois foi trazendo investimentos para ficar sob uma bandeira só, de maneira escalável. A escolha por Porto Alegre foi muito natural, já estávamos na praça. Além disso, Porto Alegre, depois de São Paulo e Rio de Janeiro, é a capital que tem maior concentração de pets-alvo, que é com a renda A e B", diz.

Mesmo que o serviço de UTI, conforme o CEO, raramente seja coberto pelos planos de saúde, a aceitação do público foi positiva e orgânica. "Já temos o serviço hospitalar. A UTI é quando o caso fica mais grave, uma continuidade. A aceitação é boa, porque é inovador, embora caro ainda, mas ele serve muito para outros veterinários, donos de clínicas menores, que não têm esse serviço e conseguem se apoiar na gente" define.

## Escritório de arquitetura foca em projetos acessíveis e pensados para espaços alugados

**JÚLIA FERNANDES**

[juliaf@jcrs.com.br](mailto:juliaf@jcrs.com.br)

Há cinco anos no mercado, a Muda Arquitetura Possível, escritório de arquitetura, tem o propósito de oferecer um serviço mais acessível no segmento. A história do negócio começou quando as proprietárias, Marina Pena e Carol Solaro, perceberam um nicho entre a arquitetura tradicional e a popular. "A arquitetura tradicional é sobre luxo, e a arquitetura popular é sobre salubridade do espaço, ter o mínimo", observa Marina, designer de interiores.

Marina sempre sonhou com o próprio negócio. "A Muda sempre existiu. Ingressei

na área já sabendo que íamos fazer a Muda", lembra. Já Carol, mais conhecida como Sol, ainda na faculdade, percebeu que suas ideias divergiam do padrão. "Tinha muita afinidade com a Mari, que era de fora da arquitetura e a pessoa com quem eu realmente trocava. Inclusive, sentia que o que imaginávamos para o nosso negócio não era visto como arquitetura", conta. Na época, Marina cursava Relações Internacionais e Administração Pública, mas logo migrou para o Design de Interiores. "Fiz a faculdade sabendo que queríamos fazer a Muda", afirma.

Em junho de 2020, no auge da pandemia de Covid-19, as

sócias deram início à empresa. Apesar das dificuldades, o momento foi oportuno para validar o modelo de negócio. "Tínhamos uma expectativa de fazer de uma maneira que a pandemia nos impossibilitava de fazer, que era estar mais junto, mais presente com o cliente", explica Marina. Ainda assim, a atuação online ampliou horizontes. "Atendemos todo o Brasil, e já atendemos fora do País também", acrescenta.

Desde o início, a empresa apostou em pacotes fechados como diferencial. "Poder oferecer esses pacotes que as pessoas entram no nosso site e consultam os valores



Carol Solaro e Marina Pena estão à frente da Muda Arquitetura Possível

é fundamental", explica Sol, destacando a comunicação como foco. "É sobre entender as possibilidades daquela pessoa, entender o que faz sentido para ela. Não vai ser tudo novo, não vai ser tudo sobre marcenaria", explica Sol. Outra aposta

da Muda é o olhar o atual contexto do cliente, sem distinção entre imóveis próprios ou alugados. "O espaço da pessoa pode ser alugado ou próprio: o trabalho e o olhar serão os mesmos", explica Marina.

Siga lendo em [geracaoe.com](http://geracaoe.com)

## LISTA

### tradição, gastronomia

# Conheça 10 restaurantes para comer o clássico churrasco gaúcho em Porto Alegre

ISADORA JACOBY

isadora@jornaldocomercio.com.br

Espeto corrido, parrilha, bem ou mal passado. O churrasco é um dos ícones da tradição gaúcha. Tanto que, na última semana, foi celebrado o Dia do Churrasco. A escolha pela data surgiu a partir do projeto da lei estadual 11.929, de 2003, que instituiu churrasco à gaúcha como o prato típico e o chimarrão como a bebida símbolo do Rio Grande do Sul. Assim, o 24 de abril tornou-se o dia para homenagear os dois itens mais tradicionais da cultura gastronômica gaúcha. Como sempre é tempo de comer um bom churrasco, confira uma lista com 10 churrascarias da Capital.

## 1. Churrascaria Portoalegrense

Fundada em 1982, por Antônio Guido Bratti, a Churrascaria Portoalegrense é, hoje, comandada por Ana Cristina Guido Bratti. O foco da operação está no trabalho com cortes de cordeiro, em especial a paleta. Outro carro-chefe do negócio é o **xixo de pernil de cordeiro**.

• Churrascaria Portoalegrense: avenida Pará, nº 913, no bairro São Geraldo.

• Horário: a operação é de segunda a quarta-feira, 11h às 14h. Nas quintas, das 11h às 14h e das 18h30min às 21h30min. Sábados, das 11h às 15h.

## 2. Terra do Churrasco

Inaugurada em 2024, a Terra do Churrasco tem como propósito celebrar o típico churrasco gaúcho. O local tem capacidade para 280 pessoas na parte interna e até 300 na externa, além de um **amplo espaço kids** pensado para o entretenimento dos pequenos.

• Terra do Churrasco: rua Professor Cristiano Fischer, nº 1440.

• Horário: de terça a sexta-feira, das 18h30min às 23h. Aos fins de semana, das 11h30min às 23h.

## 3. Santo Antônio

Operando há 90 anos, a Santo Antônio é considerada a **primeira churrascaria do Brasil**. O negócio trabalha o churrasco de diferentes formas, da tradicional costela à contemporânea parrilla uruguaia. No início, o carro-chefe era a clássica costela no espeto, item básico para um bom churrasco gaudério. Hoje, é claro, essa iguaria não deixa de ser uma opção, mas recebe a companhia de outros cortes no menu, como o assado

de tira, entrecot e prime rib, tendências platinas assadas na grelha.

• Santo Antônio: rua Dr. Timóteo, nº 465, bairro Moinhos de Vento.

• Horário: de segunda a sexta-feira, a operação é das 11h às 15h30min e das 18h30min às 23h. Aos fins de semana, o funcionamento é das 11h às 16h e das 18h30min às 23h.

## 4. Barranco

Outro clássico da Capital quando assunto é churrasco é o Barranco. Conhecido pelo seu **espaço ao ar livre** em meio às árvores, a churrascaria foi reconhecida no Marcas de Quem Decide deste ano como o restaurante mais lembrado na pesquisa. O negócio opera no sistema à la carte com diversos cortes de carne.

• Barranco: avenida Protásio Alves, nº 1578, bairro Alto Petrópolis.

• Horário: diariamente, das 11h30min à meia-noite.

## 5. Churrascaria Princesa Isabel

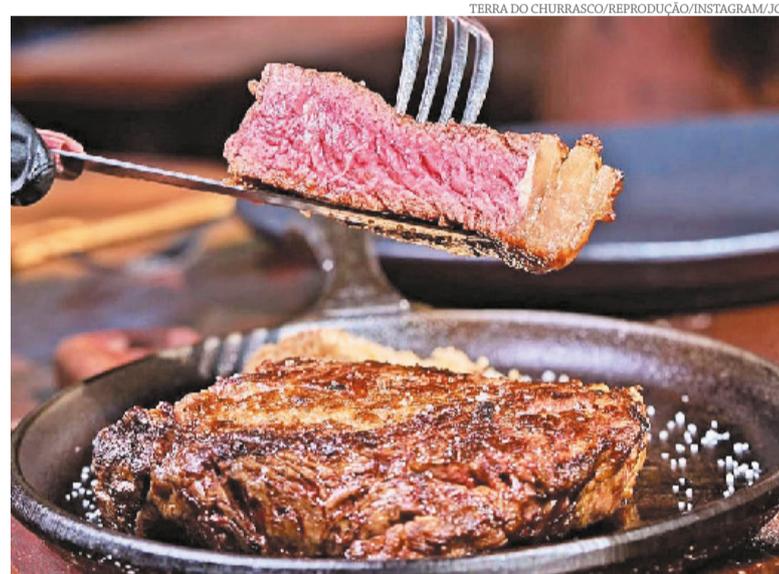
Operando desde 1985, a churrascaria Princesa Isabel, a Princesinha, é referência em **espeto corrido**. O rodízio com picanha e acompanhamentos custa R\$ 95,00, enquanto o valor sem picanha fica em R\$ 75,00.

• Churrascaria Princesa Isabel: rua São Luís, nº 410.

• Horário: de segunda a sexta-feira, das 11h às 14h. Aos fins de semana, das 11h às 15h. A churrascaria também opera à noite de quarta-feira a sábado, das 19h às 22h.

## 6. Picanhas Grill Veg

O modo de preparo do churrasco também pode ir além da carne. A Picanhas Grill Veg oferece **churrasco vegetariano** para a clientela. O espeto corrido está disponível aos fins de semana. Durante a semana, o espaço oferece buffet vegetariano. Ainda, há o kit churrasco



A Terra do Churrasco fica na rua Cristiano Fischer, nº 1440

disponível no delivery.

• Picanhas Grill Veg: rua Gen. Lima e Silva, nº 254, Cidade de Baixa.

• Horário: quarta-feira a sábado, das 11h às 14h30min. Aos domingos, das 11h às 15h.

## 7. Ventralis BBQ e Burger

Trazendo o típico churrasco americano para Porto Alegre, o Ventralis BBQ e Burger opera no bairro Rio Branco. O negócio usa a **técnica texana de fazer churrasco**, com uso de lenha e carnes defumadas durante longos períodos, aplicando texturas e sabores marcantes da fumaça e da madeira.

• Ventralis BBQ e Burger: rua Miguel Tostes, nº 840, bairro Rio Branco.

• Horário: de terça a sexta-feira, das 17h às 23h. Sábados, das 11h às 23h, e domingos, das 11h às 15h.

## 8. Rincón 74

**Primeira parrilla do Mercado Público** de Porto Alegre, a Rincón 74 é comandada pelo chef uruguaio Darwin Mariño. Os cortes são escolhidos a partir da influência uruguaia, que se estende para outras partes do cardápio, como as sobremesas.

• Rincón 74: Mercado Público de Porto Alegre.

• Horário: de segunda-fei-

ra a sábado, das 11h às 18h. Aos domingos, das 11h às 15h30min.

## 9. Churrasquita

Clássico do Centro Histórico dos anos 1969, a Churrasquita foi reativada em 2021. Hoje, o negócio opera com **rodízios de carne** e também pratos à la carte. A operação aceita reservas pelo WhatsApp (51) 98995-5757.

• Churrasquita: rua Riachuelo, nº 1331, Centro.

• Horário: de terça-feira a domingo, das 11h às 15h. De terça a quinta-feira, opera também das 19h às 23h.

## 10. Komka

Tradicional no bairro São Geraldo, a churrascaria Komka opera desde 1967. A churrascaria e galeteria à la carte oferece itens assados no **espeto, na grelha e na chapa**. Um dos carros-chefes da casa, o kit galetto, custa R\$ 65,00 para uma pessoa e R\$ 110,00 para duas.

• Komka: avenida Bahia, nº 1275, bairro São Geraldo.

• Horário: de terça a sexta-feira, das 11h30min e das 14h30min. À noite, das 18h30min às 22h30min. Sábados, das 11h30min às 15h, e das 18h30min às 22h30min. Domingos, das 11h30min às 15h.



A churrascaria Santo Antonio opera há 90 anos em Porto Alegre