

**EDITORIAL****Abrir a mente para aprender cada vez mais**

Um dos lemas que carrego comigo, e que peço licença para os leitores e leitoras do **Geração-E** para compartilhar por aqui, é que todo mundo tem algo para aprender e para ensinar. Foi-se o tempo em que o discurso era vertical: somente o colaborador mais antigo da empresa pode ensinar para o mais jovem, ou apenas gestores ensinam estagiários, professores ensinam alunos.

É claro que é preciso respeitar a posição de cada pessoa no organograma, seja em uma empresa ou em sala de aula. Professores estão ali para compartilhar seu conhecimento, assim como gestores devem compartilhar sua experiência com quem está chegando. Mas quem pensa que essa é a única troca possível nessas relações está perdendo uma excelente oportunidade de ampliar cada vez mais o seu repertório de vida - e, para mim, não há nada mais valioso que isso.

Nesta edição, o assunto central é sobre o convívio entre gerações no mercado de trabalho e como essas diferenças não precisam ser uma dificuldade, e sim ativos estratégicos para negócios. Isso porque não há certo nem errado, são formas diversas de encarar o trabalho e os cargos de liderança, agregando diferentes benefícios para a empresa. Como uma Millennial, considero que a minha experiência é muito mais rica a partir da minha convivência com a Geração Z (alô, estagiários do GE), assim como com a X e Baby Boomers, já que, na redação do Jornal do Comércio, temos representantes de todas as gerações. E nessa convivência, mesmo com muitas diferenças, o melhor caminho é colher o que há de melhor em cada geração, acompanhando as mudanças trazidas pelos recém-chegados ao mercado e olhando com atenção para a experiência dos mais vividos. Bons líderes e bons colegas estão sempre abertos para aprender com o outro.

**ISADORA JACOBY**  
@isajacoby

**EXPLORAR****Crescer sem perder a essência**

LEONARDO NOGUEIRA/GRANI/DIVULGAÇÃO/JC



Igor Rodrigues começou a empreender na Grani em 2022

Em três anos de operação, a **Grani Pizzeria Napoletana** saiu de uma garagem de 17m² para se tornar uma das referências do segmento em Porto Alegre. O avanço rápido, porém, não aconteceu às custas da identidade: a marca preza pela técnica artesanal, experiência de qualidade e conexão com o cliente, justamente os pilares que a fizeram crescer. Para Igor Rodrigues, chef e empreendedor à frente do negócio, crescimento saudável é aquele que aumenta o alcance sem distorcer a essência. Confira as dicas:

**1. Cresça antes de se sentir totalmente pronto e ajuste no caminho:** assim como uma massa ganha forma enquanto fermenta, negócios podem se lapidar enquanto se expandem. É sair do plano, **testar no real, entender a operação na prática** e aprender o que o caixa suporta enquanto se movimenta. A espera perfeita custa oportunidades. Crescer com inteligência é transformar tentativa em aprendizado. Priorizar o movimento, enquanto o negócio segue evoluindo, mesmo antes de parecer impecável.

**2. Mantenha o diferencial:** quando o diferencial está no artesanal, a técnica e a qualidade não entram em discussão. Toda marca nasce com algo que a distingue. Se esse núcleo for compro-

metido, todo o resto perde sentido. Qualidade, **experiência e propósito precisam estar protegidos** por processos capazes de acompanhar o aumento de demanda.

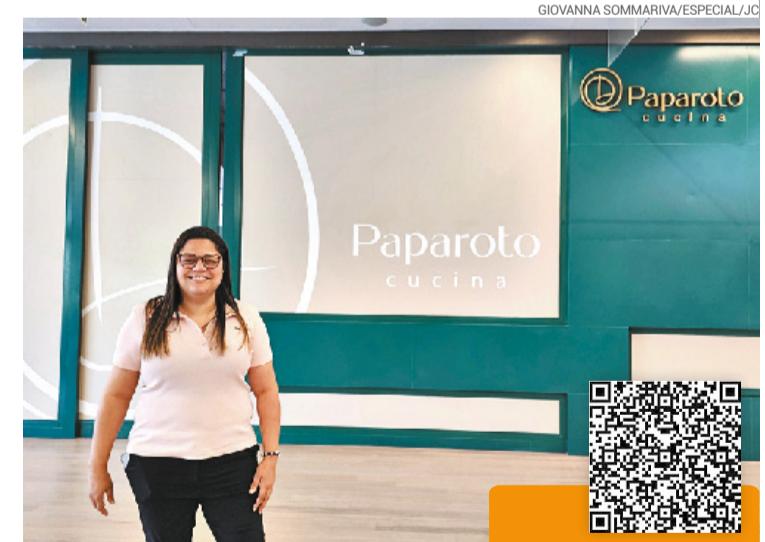
**3. Paixão move, gestão sustenta:** crescer com emoção, mas com gestão. Quando o crescimento chega, ele testa a maturidade da gestão. Métricas claras, papéis bem definidos, **governança e disciplina financeira** são o que mantêm o negócio de pé enquanto a paixão continua impulsionando as decisões. É o equilíbrio entre sentir e planejar: emoção na visão, racionalidade na execução.

**4. A expansão deve beneficiar quem cresce junto:** na Grani, capacitar e promover talentos internos é prioridade. Uma marca só se expande de verdade quando as pessoas por trás dela também evoluem. **O crescimento precisa irradiar para o time** – não sobrecarregá-lo. As empresas que cuidam da cultura e da equipe constroem longevidade.

**5. Inovar sem perder o diálogo:** crescer é entender que nada é estático. O consumidor muda, o mercado responde e a empresa precisa acompanhar, mas sem se afastar de sua essência. Novos produtos ou canais de venda devem existir para fortalecer a experiência. O futuro só faz sentido quando continua conectado à origem.

**Geração-e****Campeã do MasterChef abre restaurante em shopping de Porto Alegre**

A gastronomia porto-alegrense terá, em breve, um restaurante reconhecido por dois anos seguidos no Guia Michelin. O Paparoto Cucina, comandado pela chef Dayse Paparoto, deve abrir as portas ainda em dezembro no novo Bourbon Carlos Gomes. O restaurante será o primeiro do negócio fora de São Paulo, onde operam três unidades. Aponte a câmera para o QR Code ao lado e confira a matéria completa.



GIOVANNA SOMMARIVA/ESPECIAL/JC

**Ge**

**ISADORA JACOBY**  
Editora-assistente  
@isajacoby



**JÚLIA FERNANDES**  
Repórter  
@eujuliafernandes



**DENER PEDRO**  
Estagiário  
@denerpedro\_



**GUSTAVO MARCHANT**  
Estagiário  
@marchxnt

**Editor-chefe:**  
Guilherme Kolling  
**Projeto gráfico:**  
Luís Gustavo  
Van Ondheusden