

MBA FGV HISTÓRIAS DE SUCESSO

Cases de trabalhos
realizados por alunos que
se tornaram realidade.



MBA FGV HISTÓRIAS DE SUCESSO

Cases de trabalhos
realizados por alunos que
se tornaram realidade.



Copyright© 2018 by STRONG CONSULTORIA EDUCACIONAL

Coordenação Acadêmica e Editorial | Prof. DSc. Isnard Marshall Junior

Equipe Editorial

Prof. Me. Alexandre de Almeida
Renata Fidelis de Carvalho
Rosa Santos – MTb. 20.119

IDE – Instituto de Desenvolvimento Educacional da FGV

Diretor | Prof. Rubens Mario Alberto Wachholz

FGV MANAGEMENT

Diretor Executivo Rede Conveniada | Luiz Ernesto Migliora

STRONG Educacional

Diretor Executivo | Prof. Sergio Tadeu Ribeiro
Diretor Unidades Alphaville e Osasco | Eduardo B. S. Vieira
Diretor Unidades ABC | Gustavo Melo Machado
Diretor de Operações | Nilson Cortez Junior
Diretora da área Internacional | Thelma de Almeida Ribeiro
Diretor STRONG ESAGS | Prof. Me. Eduardo H. Becker Degl'lesposti

Projeto Gráfico, Editoração Eletrônica | Studio Vibrare

Capa | Tatiana Alves

Fotos | Divulgação e Julia Carrilo

Impressão e Acabamento | Gráfica Geográfica

MBA FGV - Histórias de Sucesso. --
Santo André, SP : Strong Educacional, 2018.

ISBN 978-85-62076-09-1

1. Carreira profissional - Desenvolvimento
2. Empreendedorismo 3. Relatos 4. Sucesso nos negócios. 5. Planos de Negócios.

18-15622

CDD-650.1

Índices para catálogo sistemático:

1. Sucesso profissional : Administração 650.1
Iolanda Rodrigues Biode - Bibliotecária - CRB-8/10014

A STRONG CONSULTORIA EDUCACIONAL NÃO SE RESPONSABILIZA PELO CONTEÚDO DOS TRABALHOS AQUI APRESENTADOS, SENDO TODOS OS DADOS DE TOTAL RESPONSABILIDADE DO(S) AUTOR(ES).

STRONG CONSULTORIA EDUCACIONAL

SANTO ANDRÉ AV. INDUSTRIAL, 1455 | SANTO ANDRÉ | SP | 09080-510 | 11 4433-6166
SANTO ANDRÉ R. ALMIRANTE PROTÓGENES, 290 | SANTO ANDRÉ | SP | 09090-760 | 11 4433-3222
SÃO CAETANO DO SUL AV. GOIÁS, 383 | SÃO CAETANO DO SUL | SP | 09521-310 | 11 3996-5668
SANTOS AV. CONSELHEIRO NÉBIAS, 159 | SANTOS | SP | 11015-001 | 13 3228-6000
ALPHAVILLE AL. TOCANTINS, 125 | EDIFÍCIO COMERCIAL 2 | ALPHAVILLE | SP | 06455-020 | 11 3711-1000
OSASCO AV. DOS AUTONOMISTAS, 1400 | OSASCO | SP | 06020-010 | 11 2789-6161

Sumário

Prefácio	7
Prof. Ph.D. Antonio Freitas	
FGV e STRONG Duas décadas de uma parceria de sucesso	9
Prof. Sergio Tadeu Ribeiro	
A importância do MBA na Empregabilidade	15
Prof. Me. Luis Carlos Seixas de Sá	
Mensagem da Coordenação Acadêmica e Editorial	17
Prof. D.Sc Isnard Marshall Junior	
ENTREVISTAS	
Marcelo Cardoso de Lima	21
Grupo Center Tudo Mega Store	
Marcelo Carvalho de Araujo	25
Clínica Consultare	
Gilberto Ferreira Doneux	29
Revitalização do Shopping Parque Balneário, Santos	
Mariza Pereira de Oliveira	33
Blackcollor Company	
Renata Tavolaro e Joel Carmelo Genaro	37
4Champions Consultoria e Desenvolvimento	
Rafael Prado Vieira	41
Simple Solutions	
Rodrigo Ferrucci Riquelme	45
Strategics Consultants - Consultoria de Sistemas de Qualidade e Auditorias	
Maria Elisabete Fernandes Vieira	49
Hostel Grape Wine	
Flavio Macéa Coelho	53
Espaçotimizado	

Maria Luciara Rodrigues Guerra PET Seven Corretora de Seguros	57
Bruno Oliveira Cardelino Gift-fi Publicidade e Informática	61
Emerson Luciano da Silva Planen Automação Residencial	65
Leandro da Silva Falcão L&L Auto Socorro e Transportes	69
Fernando Moreno Zen Take 5 Comunicação Corporativa	73
Marco Aurélio Bachega Profidente Centro Odontológico	77
André Luis Moreira Sales Ventimed Soluções em Terapia Respiratória e Sono	81
José Carlos Clemente Clínica Mult Imagem	85
Camilo Jose Nery Stefanelli GlobalK Tecnologia e Informática	89
Osmar Silva Falcão Melhoria do Sistema de Água, Esgoto e Saneamento Ambiental de São Caetano do Sul	93
Antonio Roberto Moi de Andrade Grupo Técnico – Projetos e Construções	97
Wilson Carlos Abreu Junior N.A. Equipamentos de Vídeo	101
Paulo Di Nallo Continental Pneus	105
Carlos Roberto Braga Construjá Distribuidora	109

PREFÁCIO

Em 1998, o empreendedor Sergio Tadeu Ribeiro iniciou uma parceria vitoriosa entre a STRONG e a Fundação Getulio Vargas (FGV) para a difusão de Programas Lato Sensu, que têm por objetivo o aumento da empregabilidade por meio da atualização de conhecimentos técnicos ou da readequação profissional para o mercado de trabalho. Por exemplo, preparar um psicólogo para exercer suas atividades em gestão de pessoas ou um financista para aprofundar seus conhecimentos e cumprir novos desafios em gestão de risco.

O professor Carlos Ivan Simonsen Leal, presidente da FGV, consolidou a maior rede mundial de Programas Lato Sensu, de forma a difundir o conhecimento em todo o Brasil, tornando prática a missão da FGV, que é o desenvolvimento nacional. Uma das pioneiras desta parceria foi a STRONG, por meio do seu diretor-executivo, professor Sergio Tadeu Ribeiro, e do coordenador acadêmico, Prof. D.Sc. Isnard Marshall Junior.

Juntos, eles buscaram conhecer o comportamento profissional dos egressos de seus cursos. Verificou-se que, na sua maioria, eram profissionais bem-sucedidos e que, com sua formação em Programas Lato Sensu, alavancaram o desempenho de suas empresas.

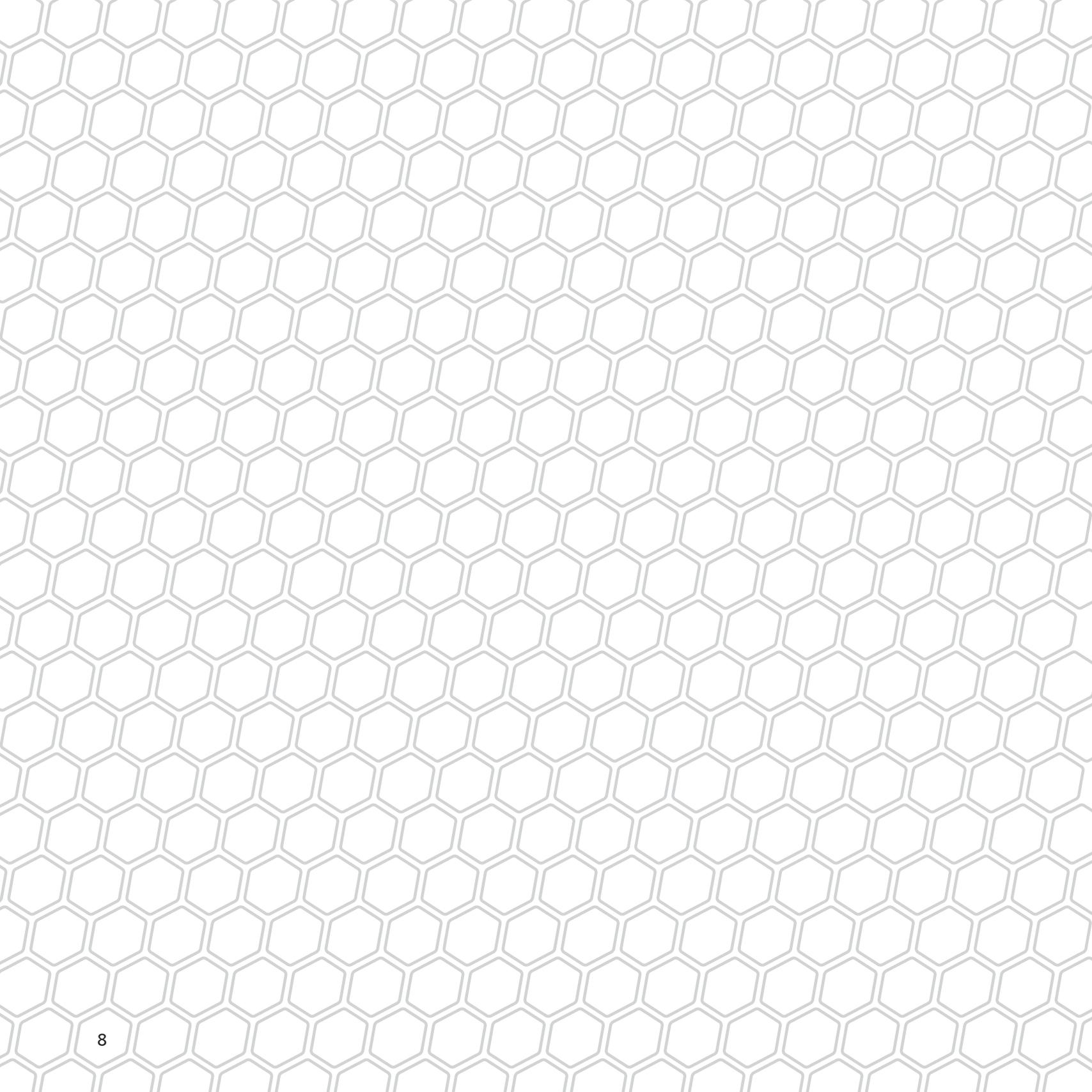
Os professores Sergio Tadeu e Isnard selecionaram 23 egressos que se tornaram empreendedores, em projetos diferenciados e colaborativos, gerando empregabilidade, que, ao fim e ao cabo, sinaliza o sucesso dos programas.

Os Programas Lato Sensu geram a disposição para se identificar problemas e oportunidades, investir recursos e competências na criação de negócios, projetos ou movimentos que sejam capazes de alavancar mudanças e gerar um impacto positivo na sociedade.

Eles são continuamente atualizados pelas escolas da FGV, que se mantêm antenadas à realidade global, cuja interação com a STRONG é sinérgica e crescente. Por isso, é inegável a importância dos MBAs e do empreendedorismo nas vidas dos profissionais, assim como no entendimento do seu significado.

Parabenizamos a STRONG pela diligência na aplicação dos programas FGV IDE, bem como na resiliência em tempos de economia volátil, sempre crescendo e mantendo o norte constante.

**Prof. Ph.D. Antonio Freitas & todos que
fazem a Pró-reitoria da FGV**



Por **Sergio Tadeu Ribeiro**

Diretor-executivo da STRONG Educacional

Há 20 anos, quando demos início à parceria entre a STRONG e a Fundação Getulio Vargas (FGV), tínhamos a convicção de que seria um encontro de sucesso. Voltando um pouco no tempo, e na minha própria história, vejo que o empreendedorismo e a vontade de fazer a diferença na vida das pessoas sempre foram molas propulsoras para a tomada de decisões.

Na época, a Fundação Getulio Vargas (FGV) estava convidando várias universidades, escolas e empresas de consultoria para serem parceiras na oferta de cursos de pós-graduação (livre) pelas diversas regiões no Brasil. O mercado, à ocasião, não demandava os cursos de pós-graduação como uma necessidade, como acontece hoje. Havia muitas incertezas a serem assumidas. Porém não nos intimidamos e seguimos em frente.

Começamos em 1997 os entendimentos para cursos livres de Pós-Graduação em Santos. Em 2001, com a publicação da Resolução CNE/CES N. 1, de 3 de abril de 2001, os cursos de MBA passaram a ser normatizados *Lato Sensu*.

A trajetória

Convidar uma empresa de consultoria como a STRONG para ser uma de suas conveniadas não era novidade para a FGV. Já havia acontecido com as empresas Decision, em Porto Alegre e a BKR, em Belo Horizonte, dentre outras.

Em dezembro de 1997, estivemos no Rio de Janeiro, na sede da FGV, para entregar a documentação exigida para o início do convênio.

Em 15 de junho de 1998, assinamos o primeiro convênio, conjuntamente com o Dr. Jorge Oscar de Mello Flores. A abrangência de atuação englobava as cidades de Cubatão, Santos, São Vicente, Praia Grande, Guarujá, Bertioga e outros municípios próximos.

No dia 2 de julho do mesmo ano, fizemos a assinatura protocolar do convênio em São Vicente, onde ficava a sede da STRONG, em evento no Ilha Porchat Club. Estiveram presentes prefeitos, secretários de educação e autoridades da região e, representando a FGV, o Prof. D.Sc. Isnard Marshall Junior, coordenador acadêmico – MBAs, o que muito nos honrou.

Para marcar a chegada da FGV à Baixada Santista, realizamos, em 3 de agosto de 1998, o seminário Perspectivas da Economia Brasileira Pós-Eleições, com

participação do ex-presidente do Banco Central, professor Gustavo Loyola, da FGV.

Em 14 de agosto de 1998, iniciamos o primeiro curso de MBA em Gestão Empresarial na região. À época, utilizamos as dependências do Colégio Universitatis, uma das escolas de referência na Baixada Santista para os ensinamentos fundamental e médio. Ficamos lá até abril de 2005, quando mudamos para nossa sede (administração e aulas) na Avenida Conselheiro Nébias, 159, no bairro Vila Nova, em Santos, onde estamos até hoje.

Importante que, nessa época, eu costumava dizer que nós “éramos a Nike sem marca do ensino”. Oferecíamos os cursos da FGV em Santos, voltados a todos da Baixada Santista. Não tínhamos escola, nem professores, mas cuidávamos de toda a logística, selecionando alunos e gerenciando a secretaria da escola.

A primeira turma teve início em 14 de agosto de 1998 e, a segunda, em outubro do mesmo ano. O que havia sido uma aposta empreendedora transformou-se em um caso de sucesso. Fomos crescendo e oferecendo às pessoas da região o que havia de melhor na FGV para educação continuada.

Nossa contribuição para o desenvolvimento do projeto da FGV já se despontava nesse ano, quando fizemos nossa primeira versão do sistema acadêmico, permitindo o registro/acompanhamento das matrículas e a comunicação direta com os alunos, por meio de consulta de notas/faltas e outros serviços via web. Tínhamos sistemas de controles informatizados, *home page* etc., fruto de nossa experiência de consultoria e de nossa outra atividade como *Microsoft Partner*.

Ampliação para o ABC

Em junho de 1999, a FGV nos convidou para assumir também a área do Grande ABC, composta pelas cidades de Santo André, São Bernardo do Campo, Diadema, São Caetano do Sul, Mauá, Ribeirão Pires e Rio Grande da Serra. Instalamos nossa unidade em Santo André, cidade de maior facilidade de acesso para atender essa área geográfica, com a inauguração, em 2 de agosto do mesmo ano, do campus Almirante, com a presença de autoridades e do professor Clovis de Faro, representando a Fundação Getúlio Vargas. Importante destacar que essa seria a primeira unidade montada, exclusivamente, para oferecer cursos da FGV.

A busca por formação continuada era imensa naquele momento. Havia uma demanda reprimida no mercado. Imediatamente, percebemos que o atendimento ficaria prejudicado por conta da falta de espaços.

Em função disso, em 2000, alugamos um prédio com 5.700 m² e começamos as obras para implantar uma segunda unidade em Santo André, agora de grande porte, o que para muitos foi considerado uma grande loucura. Mesmo assim, mais uma vez acreditamos no nosso potencial e na relevância do produto que oferecíamos.

De forma indireta, tal iniciativa deu mais musculatura ao programa FGV Management e contribuiu para consolidar o sistema implantado pela FGV. Ainda em 2000, ampliamos a oferta de possibilidades aos alunos, oferecendo a oportunidade da internacionalização da carreira, a partir da realização de cursos na Universidade da Califórnia, em Irvine, com a qual iniciamos um convênio que dura até hoje.

E não paramos por aí. Em 2001 as obras ficaram prontas e inauguramos o campus Jacarandás, também em Santo André, com a presença do prefeito,

secretários de educação e autoridades da região. Na oportunidade, inauguramos a biblioteca Prof. Dr. Jorge Oscar de Mello Flores.

Nessa época, nossos negócios estavam consolidados para a educação. As salas de aulas, antes ocupadas com turmas às sextas-feiras à noite e aos sábados, passaram a ser utilizadas também às segundas e terças-feiras, à noite.

Para ampliarmos ainda mais nossa abrangência e potencializar o uso das salas durante o dia, decidimos entrar no mercado de graduação. Implantamos o Centro de Ensino Superior Strong – STRONG ESAGS. O princípio do negócio manteve-se o mesmo: qualidade no ensino. Felizmente, é esse princípio que direciona nossas ações até hoje. Prova disso é a manutenção da nota 5 no ENADE, segundo o Ministério de Educação - MEC. Para nós, o imprescindível é que o aluno aprenda. Afinal, nós formamos capital intelectual para as empresas e para o Brasil.

Investimento tecnológico

Em 2001, também desenvolvemos e implementamos, com equipe própria, um sistema 100% baseado na WEB de Gestão Educacional Integrada, com admissão de alunos, controles acadêmico e financeiro.

Em paralelo, criamos a primeira secretaria virtual aberta, 24 horas por dia, para que os alunos pudessem acompanhar calendários, notas e frequências, além de garantir interações entre alunos e professores, acesso a requerimentos e demais solicitações.

Em 2002, avançamos com a implantação do módulo analítico ao sistema de gestão educacional, ou seja, uma ferramenta de apoio às ações de prospecção e de tomada de decisão, bem como a implantação do

sistema de acesso ao acervo da biblioteca e consulta on-line por meio do Sistema Sophia.

Visando sensibilizar os alunos, criamos uma comissão para avaliar os melhores Projetos de Conclusão de Curso e fizemos o lançamento do primeiro livro reunindo os melhores trabalhos do ano, e que hoje está na 15ª edição. Nosso objetivo era incentivar os alunos a buscarem mais que apenas nota de avaliação para serem aprovados.

Aproveitando a parceria com a Microsoft e a expertise de nossa rede de parceiros/profissionais, iniciamos a oferta dos cursos do *Microsoft Office Specialist*, visando atender nossos alunos e também colaboradores em busca de atualização.

Em 2003, criamos a Editora STRONG, a partir da qual foi possível lançar vários livros de professores dos nossos cursos.

Exemplo de sucesso

Em 2004, com a evolução e maturidade de nosso sistema de gestão, a própria FGV, após análise de soluções de mercado, implementou o nosso modelo de sistema informatizado, de soluções para a secretaria e controle acadêmico em seus núcleos próprios em São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília.

O resultado das melhorias de processos e controles em nossa operação e nos núcleos próprios da FGV serviu de exemplo também para outras conveniadas. O modelo foi aplicado em mais de 20 cidades no Brasil, tais como Vitória, São Luís, Imperatriz, Blumenau, Uberlândia, Uberaba, Maceió, Cuiabá, Campo Grande, Caixas do Sul, Pelotas, Santa Maria, Passo Fundo, Duque de Caxias, dentre outras.

Nesse ano, também tivemos a honra de realizar uma palestra do professor Carlos Ivan Simonsen Leal,

presidente da Fundação Getúlio Vargas, no campus Jacarandás, no ABC, o que muito nos orgulhou.

Em 2006, fizemos parceria com a empresa Instituto Lucas Garcez - ILG, para viabilizar o projeto da FGV na Região Oeste de São Paulo, nos municípios de Barueri-Alphaville, Cotia, Jandira, Osasco, Santana de Parnaíba e São Roque. Transformamos aquela área numa realidade, onde passamos a oferecer cursos de MBAs e Pós-Graduação, através da Amil e de salas em hotéis.

Destacamos a seguir demais fatos e eventos relevantes no tempo, nesta jornada vitoriosa da parceria entre a FGV e a STRONG.

2005

A primeira turma da Graduação em Administração da STRONG ESAGS consegue o Conceito Muito Bom (CMB), nota máxima do MEC.

Nesse mesmo ano, a FGV lançou o sistema de certificação de qualidade para os cursos superiores de Administração e Economia, e nós, por meio da ESAGS, fomos a primeira escola a aderir ao novo projeto. Inauguramos nossa sede em Santos, primeiro prédio com Sistema de captação de água de chuva na cidade.

2006

Obtivemos nota 5 no ENADE na avaliação de nossos alunos do curso de graduação em Administração de Empresas.

Desenvolvemos e implementamos o portal de gestão para o projeto de Certificação de Qualidade das IES de Graduação – “PORTAL CQFGV” para toda a rede de certificadas FGV no Brasil, o que vigorou até 2013.

A STRONG tornou-se um centro de aplicação dos exames da ANBID - certificações da área financeira - em parceria com a FGV e ANBIMA.

Ainda neste ano, lançamos a primeira edição da Revista Estudos e Negócios da ESAGS, com participação efetiva dos alunos, professores e coordenadores da instituição.

2007

Neste ano, ampliamos as parcerias internacionais com universidades em Lisboa (Portugal) e Chicago (Estados Unidos), tendo o Prof. Ph.D. Pedro Carvalho de Mello à frente da coordenação internacional pela FGV.

Inauguração da unidade da STRONG em Alphaville – Barueri, saindo da Amil e dos hotéis.

2008

Ampliamos a oferta dos módulos internacionais, por meio de parceria com a UCI San Diego, nos Estados Unidos.

A nossa graduação ESAGS ficou entre as quatro melhores do estado de São Paulo, no ranking de excelência do MEC, com o curso de Administração.

2009

De forma pioneira na operação/convênio educacional para cursos de MBA e graduação, foi implantado o sistema EPHORUS — Antiplágio, integrado ao MOODLE, que permite identificar suspeita de plágios em trabalhos acadêmicos quando comparados com conteúdos disponíveis na internet.

Associamo-nos ao projeto OCW — *OpenCourseWare*, com a produção e disponibilização de cursos on-line gratuitos para a sociedade.

Início da primeira turma da STRONG ESAGS na unidade de Santos.

A STRONG ESAGS conquista pela segunda vez consecutiva a nota máxima no ENADE, no curso de Administração.

2010

Nova parceria internacional com a Universidade de Hong Kong (China) começou a operar.

2011

A STRONG ESAGS classifica-se no Grupo de Excelência das instituições de ensino do Estado de São Paulo e lança a graduação em Economia.

A parceria internacional com a Business School da Fondazione CUOA (Itália) se materializou com o envio da primeira turma de alunos de MBA.

Foi inaugurada mais uma unidade da STRONG, desta vez na cidade de Osasco, dentro das instalações de um dos mais conhecidos shoppings da cidade, o Shopping União.

A STRONG, na região do ABC, atinge a marca de 10 mil certificados emitidos pela FGV nos cursos de MBA e Pós-Graduação.

Ampliamos a unidade de Alphaville com a oferta de mais quatro salas de aula para melhor atender à demanda da região.

2012

A STRONG ESAGS alcança, pela terceira vez consecutiva, a nota máxima no ENADE e seu curso de Economia, em Santo André, foi chancelado pela certificação de Qualidade FGV.

Início da parceria da STRONG ESAGS com a ABS (Angola Business School), em Angola e com a Universidade Nova de Lisboa, em Portugal.

Reafirmando o nosso compromisso com a sustentabilidade, conquistamos o selo prata do Programa Brasileiro GHG Protocol. Trata-se de plataforma on-line pioneira no Brasil, que auxilia as organizações na produção e divulgação de seus inventários de emissões de GEE – gás carbono.

2013

A STRONG tornou-se um centro de aplicação dos exames do TOEFL.

Neste ano, tivemos a inauguração de mais uma unidade da STRONG, na cidade de São Caetano do Sul.

A STRONG ESAGS inicia a primeira turma do curso de Ciências Contábeis em Santo André.

2014

Foi estabelecida parceria com a Microsoft para uso pleno dos recursos do Office 365 para os nossos alunos e funcionários.

Início da primeira turma do curso de Publicidade e Propaganda da STRONG ESAGS em Santo André.

2015

A STRONG ESAGS alcança a nota máxima no ENADE, sendo a quarta vez consecutiva no curso de Administração e no curso de Economia obtivemos o segundo lugar no Brasil, já em sua primeira participação.

A STRONG completa 20 anos de existência.

2016

Implementação de portais mais modernos para os alunos e potenciais alunos, com o objetivo de fazer frente aos desafios de uma nova realidade, como dos dispositivos móveis e outros serviços.

2017

Inauguração do CIM – Centro de Inteligência de Mercado da STRONG ESAGS.

A STRONG ESAGS passa a fazer parte da EQUAA - *Education Quality Accreditation Agency*, uma agência Internacional de acreditação de escolas de negócio com o objetivo de atestar a qualidade destas escolas de ensino superior e de promover a melhoria contínua.

2018

Parcerias Internacionais com a UCI em Santa Cruz/Califórnia e com a *School of International Business and Entrepreneurship*, em Stuttgart (Alemanha).

A STRONG faz 20 anos de parceria com a FGV.

Agradecimentos

Fazendo um balanço destes 20 anos, a única certeza é ter tomado a decisão certa ao formar a parceria e atuar como unidade local da FGV – Conveniada para a Baixada Santista, Grande ABC e região Oeste de São Paulo. Porém, inegável reconhecer que, para chegar ao sucesso, foi imprescindível o trabalho e a dedicação de muitas pessoas.

Cada colaborador, independentemente de seu cargo ou área de atuação, foi e é fundamental para o que somos hoje. E, mais ainda, para o que queremos ser nos próximos anos.

O futuro das organizações, em sua maioria, é incerto. Nós estamos em uma era de transição, na qual o mundo digital muda cada vez mais a forma de fazer as coisas, o que se torna um grande desafio para a nossa organização.

O futuro da STRONG está nas pessoas, especificamente em seus diretores, funcionários, fornecedores, parceiros, alunos, professores e clientes. Por isso, muito obrigado.

Agradecemos também à Fundação Getulio Vargas, pela confiança depositada na STRONG durante os últimos 20 anos. O obrigado é extensivo a todos, desde diretores e coordenadores até professores e pessoal de apoio.

Que possamos continuar nossa batalha diária pelo conhecimento e educação de excelência, objetivos comuns tanto à STRONG quanto à Fundação Getulio Vargas. Que venham muitos outros anos e desafios para comemorarmos juntos a busca por um Brasil melhor.

A importância do MBA na Empregabilidade

Por **Prof. Me. Luis Carlos Seixas de Sá**
Coordenador acadêmico - MBAs
Fundação Getulio Vargas (FGV)

Parece existir um consenso no mundo empresarial de que a realização de um MBA é um investimento assertivo para quem deseja melhorar sua competitividade no mercado de trabalho.

Tendo por base as pesquisas que realizamos desde 2014 com alunos que concluíram os MBAs nas unidades da FGV/STRONG, em diferentes áreas do conhecimento, podemos afirmar, com certeza, que as principais motivações para eles fazerem o curso, assim como os benefícios dele decorrentes, estão relacionadas a alguns fatores, dentre os quais destacamos:

1 - Aumento da Empregabilidade e inserção no mercado

Ao término de nossos MBAs, que se estendem por cerca de 20 meses, de 95% a 100% de nossos alunos estão empregados. Já cerca de 40% são promovidos ainda durante a realização do MBA. Desses, 65% nos informaram que, ter cursado MBA na FGV, foi determinante para a sua promoção. Entre os empresários, 62% afirmaram ter conseguido superar as metas que haviam sido preestabelecidas para o seu negócio;

2 - Aumento salarial expressivo e novas oportunidades de desenvolvimento

O aumento médio salarial obtido pelos nossos alunos, segundo pesquisas computadas ao término dos MBAs, representou pelo menos 35% a mais em relação ao que ganhavam quando iniciaram o curso. Parece que mais importante que o aumento salarial, tem sido o fato de nossos ex-alunos terem ampliado as suas áreas de atuação, aceitando novos desafios profissionais e tornando-se profissionais mais bem preparados e versáteis;

3 - Atualização de conhecimentos técnicos

Ao longo do MBA, nossos alunos têm a oportunidade de atualizar o seu conhecimento, a partir do compartilhamento das melhores práticas acadêmicas e empresariais desenvolvidas e compartilhadas em sala de aula;

4 - Desenvolvimento de *Soft Skills*

Paralelamente ao aprimoramento dos conhecimentos técnicos, estimulamos os nossos alunos a desenvolverem *soft skills* que se traduzem no aprimoramento da comunicação interpessoal, no desenvolvimento do trabalho em equipe e da liderança, como fatores preponderantes de sucesso para a sua vida profissional;

5 - Mais preparo para tomar decisões estratégicas

O desenvolvimento dos conhecimentos técnicos aliado ao desenvolvimento da liderança e da inovação favorece a contribuição de nossos alunos para a tomada de decisões estratégicas das organizações;

6 - Marca e Networking

A FGV tem a liderança nacional e longa tradição no mercado de educação continuada há muitos anos. Está presente em cerca de 110 cidades, onde estudaram mais de 80 mil alunos nos MBAs. Isso possibilita um networking apreciável entre eles, o compartilhamento de experiências relevantes e boas oportunidades de negócios e desenvolvimento pessoal.

Mensagem da Coordenação Acadêmica e Editorial

Por **Prof. D.Sc. Isnard Marshall Junior**
Coordenador Acadêmico - MBAs
Fundação Getulio Vargas

Esta obra é resultado de 20 anos de confiança e credibilidade.

Confiança na qualidade da educação continuada, na formação de gestores e líderes de sucesso e na sua capacidade empreendedora e criativa.

Credibilidade nas pessoas, pela busca de um futuro melhor e na continuidade de uma parceria consolidada por duas décadas.

Em 2018, o convênio entre a Fundação Getulio Vargas (FGV) e a STRONG Educacional completa 20 anos.

Meu contato com a empresa STRONG se deu logo no início da implantação do convênio, quando fui designado pela FGV para aquela região, com a missão de treinar e capacitar o parceiro STRONG nas atividades de educação continuada, para a oferta de cursos de pós-graduação da FGV.

Esse foi um processo de aprendizado e crescimento mútuo, pois, na verdade, eu mesmo havia sido recém-contratado pela FGV para iniciar a ampliação da rede de parceiros/conveniados pelo país. Tudo era novidade. Estávamos ainda definindo padrões e normas de atuação.

Agora já são 20 anos de sucesso e crescimento para ambos os parceiros: FGV e STRONG. E dentre as

diversas programações comemorativas, optou-se também por um novo desafio – editar um livro com Projetos de Conclusão de Curso que foram devidamente implantados.

Nosso objetivo era entender, analisar e identificar autores, empreendedores ou até investidores e, posteriormente, divulgar seus cases para toda comunidade FGV pelo Brasil, em um livro comemorativo da parceria.

A experiência de produzir os livros dos melhores Projetos de Conclusão de Curso já havia sido adquirida. Foram 15 edições até hoje. Agora, o desafio era mais complexo. Tratava-se de encontrar e selecionar os projetos, identificar autores, documentar e produzir um material com leitura leve e agradável que não apenas reconhecesse o esforço dos alunos, mas também comunicasse ao mercado e sociedade exemplos de trabalhos e projetos oriundos dos alunos de MBA da FGV/STRONG.

Não foi um trabalho fácil, mas confesso ter sido uma experiência extremamente prazerosa rever tantas boas ideias e iniciativas, confirmando a trajetória enriquecedora trilhada por nossos alunos.

Metodologia

Inicialmente, depuramos o banco de dados de alunos que frequentaram e concluíram seus MBAs da FGV nas unidades da STRONG em Santos, Santo André, Alphaville, Osasco e São Caetano do Sul.

Em seguida, contatamos todos esses alunos e realizamos uma rápida pesquisa com o objetivo de descobrir quais projetos haviam “virado realidade” ou contribuído, com sua implantação, em resultados na melhoria de processos organizacionais.

Obviamente esse foi um grande gargalo, pois identificamos cadastros desatualizados pela falta de informação do aluno quando da mudança de contatos, emprego etc. Mas não desistimos!

Com base nas respostas obtidas, em sendo positiva, foi enviado um questionário mais amplo no sentido de mapear não somente os aspectos da turma de origem do aluno – local, tipo de MBA, período cursado, assunto etc., bem como aspectos específicos do projeto/empresa implantada ou melhoria de processo realizada.

Recebemos 93 respostas. A partir daí, novo contato foi realizado a cada respondente no sentido de levantar outras informações que julgávamos necessárias e pertinentes para confirmar e validar as informações recebidas e ajudar na seleção dos trabalhos.

Apenas aqueles respondentes que passaram pelas três fases anteriores puderam estar aptos para sua eventual pré-seleção. Após análise criteriosa, fizemos uma seleção chegando ao número final de 23 trabalhos, classificados como “empresas implantadas” ou de “melhorias de processo”.

Vale ressaltar que não nos ativemos ao tamanho ou tempo de existência da empresa, muito menos ao valor do investimento e retorno esperado. Optamos por

projetos diferenciados, que mostrassem valores empreendedores, colaborativos e, principalmente, de empregabilidade, características fundamentais daqueles que investem tempo e recursos do MBA FGV/STRONG.

O passo seguinte coube à nossa assessoria de comunicação, que realizou entrevista com cada um dos 23 selecionados visando humanizar os conteúdos e complementar as informações técnicas recebidas.

Produzidos os textos, enviamos à aprovação de nossos alunos. Devido à sua característica mais generalista e multidisciplinar, a maior parte dos projetos está ligada ao MBA em Gestão Empresarial, que busca formar diretores, executivos e empreendedores. Porém, quero deixar claro, desde já, que cursos mais específicos também tiveram destaque na participação nesta obra. Então, estão todos de parabéns, sem exceção!

Considerações finais

O resultado é este livro, que demonstra com muitos dados e exemplos reais a importância do MBA FGV/STRONG para o crescimento profissional e para o aumento da empregabilidade — seja como dono do próprio negócio ou como colaborador.

Percebe-se também que muitos alunos, centenas talvez, inspirados por nossos mestres e professores, acabaram vertendo ações que os levaram para a carreira acadêmica, buscando inclusive programas de mestrado e doutorado ou até mesmo atuando como consultores numa determinada área de conhecimento ou, eventualmente, em *coaching*.

O fato é que o MBA FGV propicia uma nova visão de mercado e empresarial. Muitas oportunidades que acabam surgindo, passam a ser analisadas e contempladas devido à preparação do aluno após cursar seu MBA.

O mercado está em constante evolução e é cada vez mais exigente. É preciso estar qualificado para atendê-lo. O MBA proporciona inúmeras vantagens competitivas, além de diferenciar o profissional, ampliando seus horizontes.

Neste momento, não poderia deixar de reconhecer o esforço e agradecer a participação da equipe diretamente envolvida na elaboração desta obra – Renata Fidelis, Alexandre Almeida e nossa assessora de comunicação, Rosa Santos. Registre-se também o comprometimento das diversas unidades no hercúleo trabalho de contato com alunos e de informações secretariais e acadêmicas da STRONG.

Obviamente, parabênizo também todos os alunos envolvidos — hoje grandes executivos e empresários — e comprometidos na busca de maiores níveis de empregabilidade.

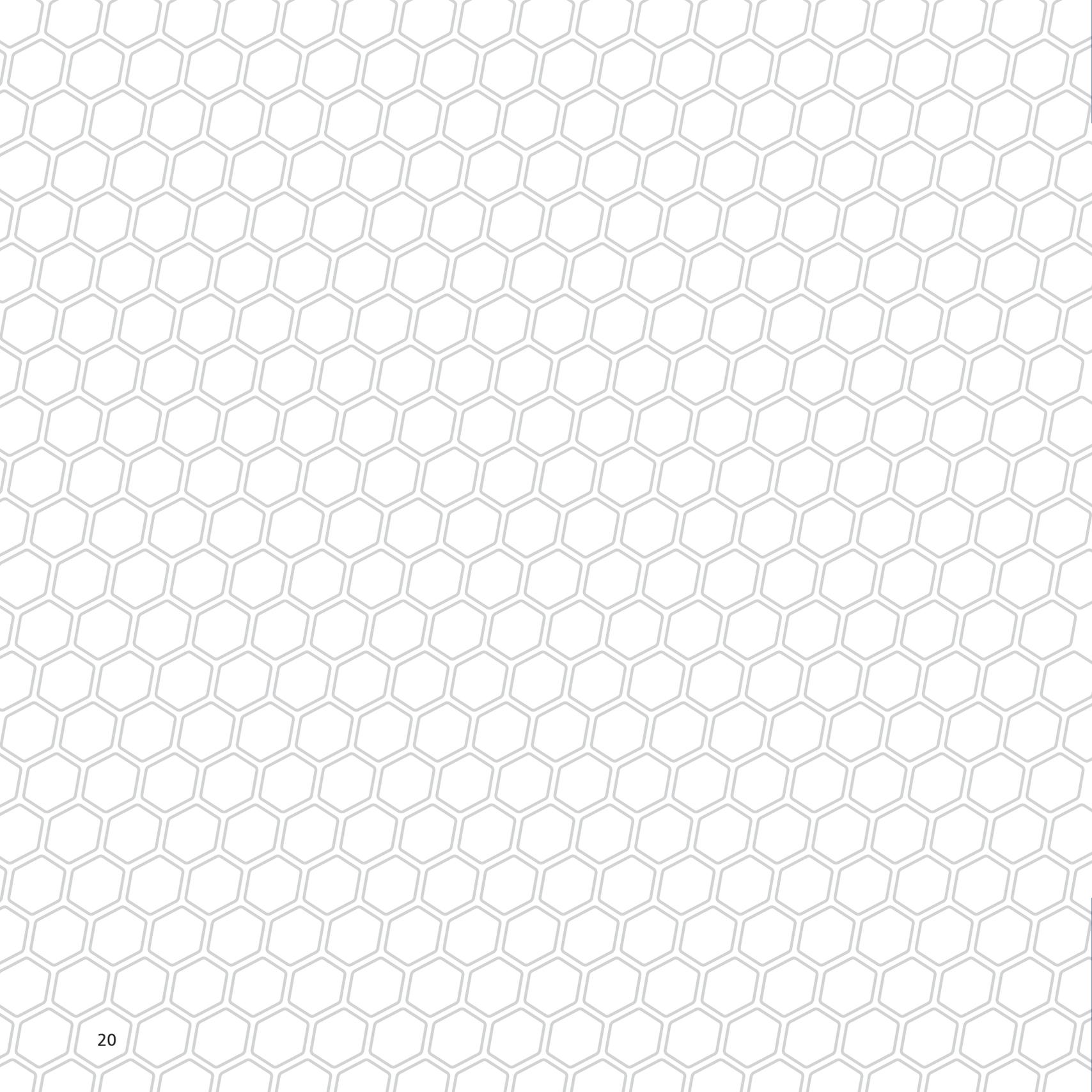
Aos nossos professores e Coordenadores Acadêmicos, meu respeito e admiração pelo incentivo aos alunos e dedicação à docência, pois, afinal, não há uma profissão sem que haja, antes, um “professor”.

Ao amigo Sergio Tadeu Ribeiro, parceiro nessa jornada desde o dia da assinatura do convênio, meu eterno reconhecimento pelo pioneirismo e empreendedorismo em suas ações ao longo dessa jornada.

Que ao longo dos próximos anos a parceria entre a FGV e a STRONG se fortaleça, garantindo educação de qualidade e excelência, contribuindo para o desenvolvimento socioeconômico do país.

Parabéns a todos!

ENTREVISTAS





Marcelo Cardoso de Lima

Grupo Center Tudo Mega Store

Grupo Center Tudo | Mega Store

“Temos de estar centralizados no todo para nos tornarmos uma grande empresa com grandes pessoas”. Esta é a missão do Grupo Center Tudo Mega Store, empresa do ramo de comércio varejista de Marcelo Cardoso de Lima. Quando resolveu dar uma guinada na vida, trocando a carreira acadêmica de professor e pesquisador da área de saúde pelo desafio de entrar em um segmento totalmente diferente, ele percebeu que não seria fácil, principalmente depois de passar por algumas situações complicadas.

Desafios

“Os percalços de uma gestão empresarial imatura e a grandiosidade que o empreendimento estava alcançando, em curto espaço de tempo, me fizeram perceber que algumas características marcantes para o processo de melhoria contínua somente seriam alcançadas se habilidades e competências fossem adquiridas com disciplina, novos aprendizados, novas ferramentas e um excelente networking”.

Foi então que Marcelo Lima optou por cursar o MBA em Gestão Empresarial na FGV/STRONG, em Osasco. “Eu diria que tanto a disciplina Plano de Negócios

como o Projeto de Conclusão de Curso foram primordiais para a ampliação dos canais de venda e divulgação da marca. O Plano de Negócio, elaborado em equipe (Adriana Jorgino de Oliveira, Adriana Taguchi Biondo, Denise Augusta de Oliveira, Katia Cilene de Vasconcelos Ribeiro e Patrícia Braga Barbato), foi um processo decisório sistemático, baseado em informações completas, fatos pesquisados e raciocínio lógico”, explica ele.

O empresário comemora: “Hoje o site é realidade. E o Projeto de Conclusão de Curso, que foi direcionado a Ferramentas da Gestão Empresarial (Liderança, Marketing e Estratégias), está a cada dia abrindo fronteiras e expandido as possibilidades. Já estou até pensando em concorrer, em um futuro próximo, ao Prêmio Nacional de Qualidade”.

Ao elencar os desafios em todo o processo, ele cita como o maior deles a necessidade de se conscientizar que fazer um bom trabalho não é tudo. “Se você começa o jogo perdendo, dificilmente vai ganhar. Ou seja, para ser vitorioso alguns princípios básicos e mudanças de paradigmas são importantes. Eu fiz a escolha certa, escolhi o melhor MBA, a melhor instituição de ensino superior do Brasil, a FGV, e agora me sinto realizado. Posso dizer que não tive medo”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Plano de negócio para a abertura de comércio eletrônico varejista:
www.centertudo.com

TURMA: MBA em Gestão Empresarial – GE 10N

LOCAL: Osasco

PARTICIPANTES:

Marcelo Cardoso de Lima
Adriana Jorgino de Oliveira
Adriana Taguchi Biondo
Denise Augusta de Oliveira
Katia Cilene de Vasconcelos Ribeiro
Patrícia Braga Barbato

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: Center Multi Utilidades e Presentes Ltda Me

RAMO DE ATUAÇÃO: loja de variedades

ANO DE INAUGURAÇÃO: 2017
(E-commerce)

“Se você começa o jogo perdendo, dificilmente vai ganhar. Ou seja, para ser vitorioso alguns princípios básicos e mudanças de paradigmas são importantes. Eu fiz a escolha certa, escolhi o melhor MBA, a melhor instituição de ensino superior do Brasil, a FGV, e agora me sinto realizado. Posso dizer que não tive medo”.

Planos

Marcelo Lima tem muitos planos para sua empresa. “O grupo Center Tudo Mega Store não para de crescer. No ano passado inauguramos a www.centertudo.com (loja virtual) e a Center Tudo VestLar (loja de cama mesa e banho). Nesse ano de 2018 estamos focados na inauguração da Center Tudo Decor (loja de decoração e design de interiores) e a Center Tudo Parking (estacionamentos). Os novos planos de negócio já estão sendo preparados e somente com eles decidiremos com precisão o progresso e os novos rumos”.

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:
nacional

FATURAMENTO ANUAL:
R\$ 1.000.000,00 a 2.000.000,00
milhões/ano (Empresa)

FUNCIONÁRIOS: 14 funcionários, sendo 6 exclusivos do *e-commerce* e os demais funcionários da Center Multi (loja física de São Roque)

PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS: utilidades domésticas, decoração, presentes, brinquedos, ferramentas, papelaria, eletrônicos, lazer, praia, cama mesa e banho.

CONTATOS:
Site: www.centertudo.com



Marcelo C. Araújo

Clínica **Consultare**

Clínica Consultare

O MBA em Gestão Empresarial na FGV/STRONG foi fundamental para impulsionar a carreira do administrador Marcelo Carvalho de Araújo. Foi a partir do MBA que ele obteve conhecimento e experiência para pôr em prática uma ideia antiga. E o Projeto de Conclusão de Curso, que idealizou a Rede Mais Saúde, saiu do papel e virou a Clínica Consultare.

“O plano estratégico do trabalho foi a base de partida para a empresa. Na verdade, foi o embrião. Garantiu o crescimento usando o ensinamento e a pesquisa na prática. Assim, solidificou o aprendizado e a importância das análises financeiras e o plano de negócios”.

A Clínica Consultare existe desde 2016. “É um centro médico com preços acessíveis ou populares. Mas de popular só o preço. Nossas instalações são modernas. Nosso projeto de arquitetura foi realizado pelo mesmo profissional que projetou o Hospital Albert Einstein, por exemplo”.

Consciente que serviço de qualidade faz toda diferença, ele assegura que no MBA em Gestão Em-

presarial teve a oportunidade de aprender conceitos sólidos nas áreas de finanças, marketing e planejamento. “A FGV/STRONG é uma escola que realmente passa informações e teorias relevantes que utilizo até hoje. É um aprendizado que fica, pois são teorias e técnicas consagradas em cada área do conhecimento do curso”.

Desafios

O CEO da Consultare diz que o principal desafio na implantação da empresa foi conseguir associar a vontade de empreender, o conhecimento à legislação e ao próprio mercado.

Ele reconhece a dificuldade de tirar um sonho do papel. “Além de conhecimento e planejamento, você precisa viabilizar o investimento, que é alto. E empresas novas não contam com fontes atrativas de capital. Sem falar do risco de deixar uma carreira estabilizada para iniciar algo novo e incerto”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Rede Mais Saúde - Um Novo Modelo de Atenção à Saúde

TURMA: MBA em Gestão Empresarial – GE 61N

LOCAL: Santo André

PARTICIPANTES:
Marcelo Carvalho de Araújo
Cintia Faris L Salles
Marcio Regis de Oliveira
Regiane Polizer
Ricardo Guarnier

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: Clínica Consultare

RAMO DE ATUAÇÃO: serviços de saúde

ANO DE INAUGURAÇÃO: 2016

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:
Campinas

“A FGV/STRONG é uma escola que realmente passa informações e teorias relevantes que utilizo até hoje. É um aprendizado que fica, pois são teorias e técnicas consagradas em cada área do conhecimento do curso”.

Planos

Em 2018, as palavras de ordem são crescer e multiplicar. “A Consultare não existia há 18 meses. Agora estamos inaugurando a primeira filial. É o início do nosso plano de expansão nacional”.

FATURAMENTO ANUAL:

R\$3.500.000,00 neste ano sem considerar o faturamento da nova filial que passará dos R\$5.000.000 já neste ano

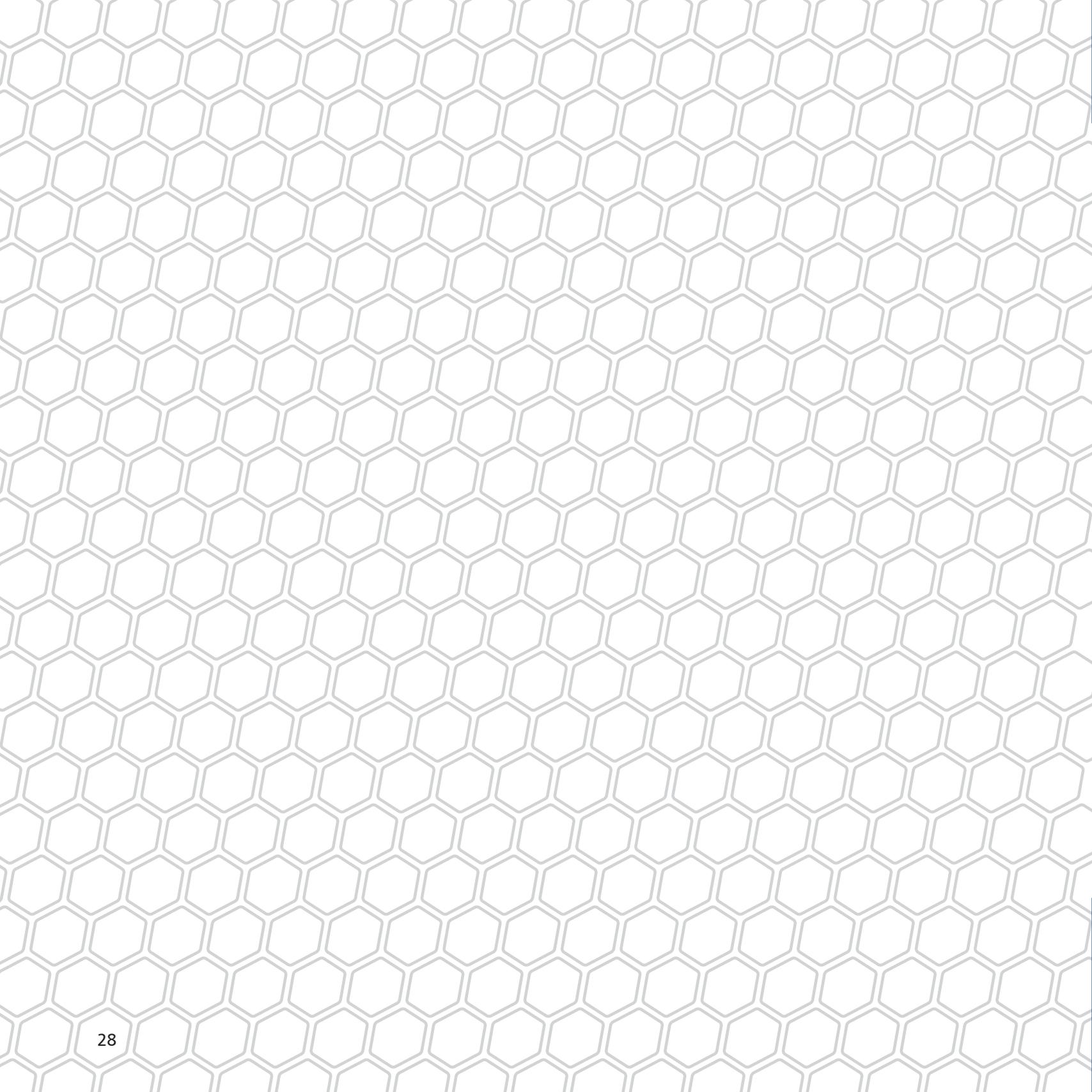
FUNCIONÁRIOS: 30 funcionários e 57 médicos

PRINCIPAIS PRODUTOS

E SERVIÇOS: centro médico de custos acessíveis. Realizando consultas médicas em mais de 30 especialidades, laboratório e exames de imagem e pequenas cirurgias

CONTATOS:

Site: www.clinicaconsultare.com.br
Facebook: @cconsultare





Gilberto Doneux

Revitalização do Shopping Parque Balneário Santos

Revitalização do Shopping Parque Balneário | Santos

Em 2011, um projeto idealizado pelo então aluno Gilberto Doneux, do MBA em Marketing na FGV/STRONG, unidade Santos, saiu literalmente do papel e transformou-se em um empreendimento que até hoje faz parte da vida de moradores e turistas que frequentam a cidade, no Litoral de São Paulo.

Trata-se da criação do Espaço Gourmet do Shopping Parque Balneário, uma praça da alimentação implantada em 2011 e que virou sucesso.

“Durante o MBA veio a ideia de fazer o Projeto de Conclusão de Curso com o Shopping Parque Balneário. Nosso grupo era formado por cinco pessoas, sendo que quatro trabalhavam em grandes empresas. Somente o shopping era sediado em Santos. Aceitamos o desafio, pois teríamos condições de sair quase do zero, buscar as informações e, posteriormente, implantá-las. Fizemos todo o esforço e fomos compensados”.

Desafios

Gilberto conta que a elaboração do trabalho ajudou nas coisas mais simples, como o desenvolvimento das ações de marketing, busca de recursos financeiros e aprovação dos sócios do empreendimento e do Poder Público.

“Aliás, convencer os sócios da importância e viabilidade do projeto foi o maior desafio. Mostrar que, apesar de todas as dificuldades em fazer uma obra de expansão com o shopping em funcionamento, conseguiríamos arrecadar verba e financiamento, definir o projeto e aprová-lo na prefeitura de Santos”.

Não é fácil tirar o sonho do papel, diz ele. “Porém, quando se trabalha com amor, embaçado e com conhecimento, os sonhos se tornam realidade. Mas sempre é preciso audácia, pois sem ela ficamos estagnados. Sonhar e realizar faz a vida valer a pena”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Shopping Parque Balneário (Espaço Gourmet)

TURMA: MBA em Marketing – MKT BS01

LOCAL: Santos

PARTICIPANTES:
Gilberto Doneux
Cláudio Coscarelli
Francisco Liniglia Neto
Gisele Flores
Raquel Alves

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: Condomínio Shopping Parque Balneário (Espaço Gourmet)

RAMO DE ATUAÇÃO: gastronomia

ANO DE INAUGURAÇÃO: 2011 (Espaço Gourmet)

“Porém, quando se trabalha com amor, embasado e com conhecimento, os sonhos se tornam realidade. Mas sempre é preciso audácia, pois sem ela ficamos estagnados. Sonhar e realizar faz a vida valer a pena”.

Planos

Para 2018, o objetivo é aumentar o fluxo de pessoas em relação a 2017. “Pesquisas nos mostram que existe, ainda, uma boa fatia de pessoas que frequentam shopping center e que podemos alcançá-las. Faremos isso por meio da atualização dos nossos equipamentos físicos e em ações de marketing focadas no perfil do público que queremos atrair ao shopping. A ideia é gerar fidelização por meio de experiências positivas e laços com as gerações mais novas, a fim de que continuem sendo nossos clientes no futuro. Numa era digital, na qual o consumidor tem a facilidade de realizar compras sem ir ao ponto de venda, ações que motivem o deslocamento e a escolha pelo Shopping Balneário são de suma importância”.

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:

Santos

PRINCIPAIS PRODUTOS

E SERVIÇOS: alimentação

CONTATOS:

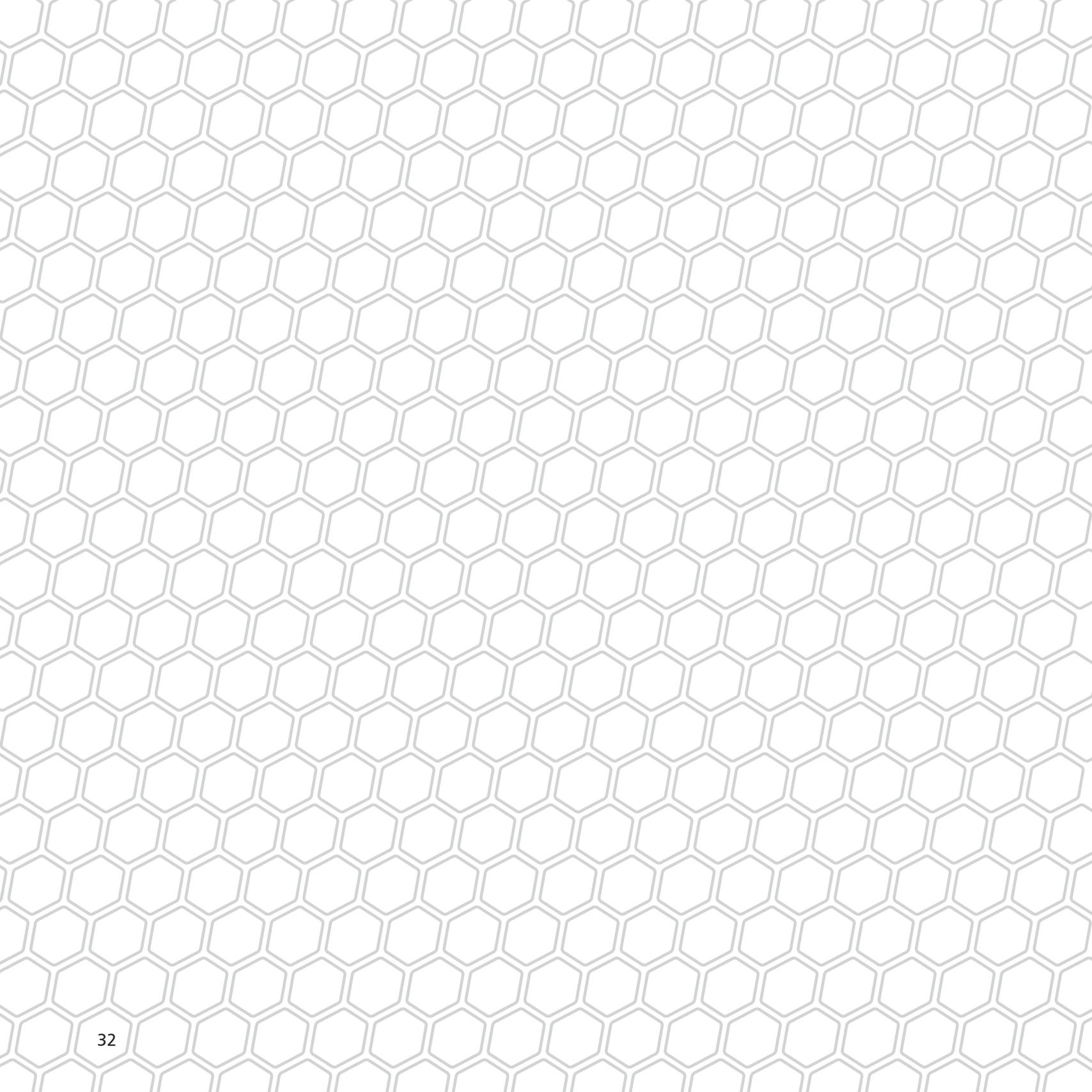
Site: www.shoppingbalneario.com.br

Facebook: @shoppingbalneario

FATURAMENTO ANUAL:

R\$ 16.000.000,00/ANO (Espaço Gourmet)

FUNCIÓNÁRIOS: 150 diretos e indiretos (Espaço Gourmet)





Mariza de Oliveira

Blackcollor Company

Blackcollor | Company

A administradora Mariza de Oliveira ainda está cursando o MBA em Gestão Empresarial na FGV/STRONG, unidade de Santo André, mas já deu uma guinada em sua vida profissional, coisa que ela nem imaginava até iniciar o curso. Acaba de criar a Blackcollor Company, empresa especializada em *masterbatch*, que é o pigmento que dá cor ao plástico.

“A resina vem transparente da petroquímica e os transformadores de plásticos têm de usar o *masterbatch* junto com ela para tingir os produtos transformados. A Blackcollor se especializou em utilizar a resina reciclada em sua formulação para fabricar o *masterbatch*”, ela explica.

Mariza diz que o MBA foi fundamental para a implementação da empresa. “Despertou a visão para o negócio, a necessidade de criar estratégias, implantar processos, tomar decisões e estruturar os departamentos financeiro, tributário, de marketing, vendas, pessoas, entre outros. Realizamos hoje para colher os resultados em longo prazo”.

Outro aspecto fundamental apontado por Mariza é o foco nos objetivos. “Nosso crescimento não foi apenas físico, mas, principalmente, conceitual. Passamos a entender a necessidade de mudanças nas estruturas interna e cultural, melhorando a imagem da

empresa perante os clientes e concorrentes e sendo sustentáveis. Com a visão mercadológica, estamos investindo em novas formas de comunicação com o mercado, participando de feiras e eventos, modernizando a logomarca e a proposta do site para um conceito mais institucional do que promocional”.

Desafios

A administradora explica que transformar uma ideia em realidade não é fácil. “É necessário sair da zona de conforto, mudar os hábitos e implantar processos administrativos funcionais, sabendo aonde queremos chegar”.

Driblar os medos também está sendo importante. “Meu principal desafio foi pessoal. Ampliar a visão e superar o medo de reestruturar o negócio, que havia sido implantado sem visão técnica e conhecimento organizacional, culturalmente atrasado e sem perspectivas para o futuro. Tive medo até de não conseguir utilizar os novos conhecimentos adquiridos no MBA, de fracassar. Afinal, tínhamos empreendedorismo, mas faltavam técnicas administrativas essenciais para manter e alavancar os negócios”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Black Collor – Indústria de Masterbatch

TURMA: MBA em Gestão Empresarial – GE 110

LOCAL: Santo André

PARTICIPANTES:

Mariza Pereira de Oliveira
Alessandro Alves Pimenta
Andrea Leite Taylor
Claudia C. Moraes Rosalém
Marcos Antonio Sant’Ana Junior

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: Blackcollor Termoplasticos Ltda Eirelli

RAMO DE ATUAÇÃO: indústria de plásticos

ANO DE INAUGURAÇÃO: 2017

“É necessário sair da zona de conforto, mudar os hábitos e implantar processos administrativos funcionais, sabendo aonde queremos chegar”.

Planos

Superados os desafios, Mariza tem objetivos bem definidos para a vida, tanto pessoal quanto profissional. “A partir dos conhecimentos adquiridos no MBA FGV/STRONG, em 2018 sinto-me mais preparada e com olhar clínico. Observamos a oportunidade de negócio por conta da carência do mercado de plásticos e desenvolvemos um produto inovador e sustentável. Com a mudança no conceito organizacional, conquistaremos, em 2018, grandes realizações”.

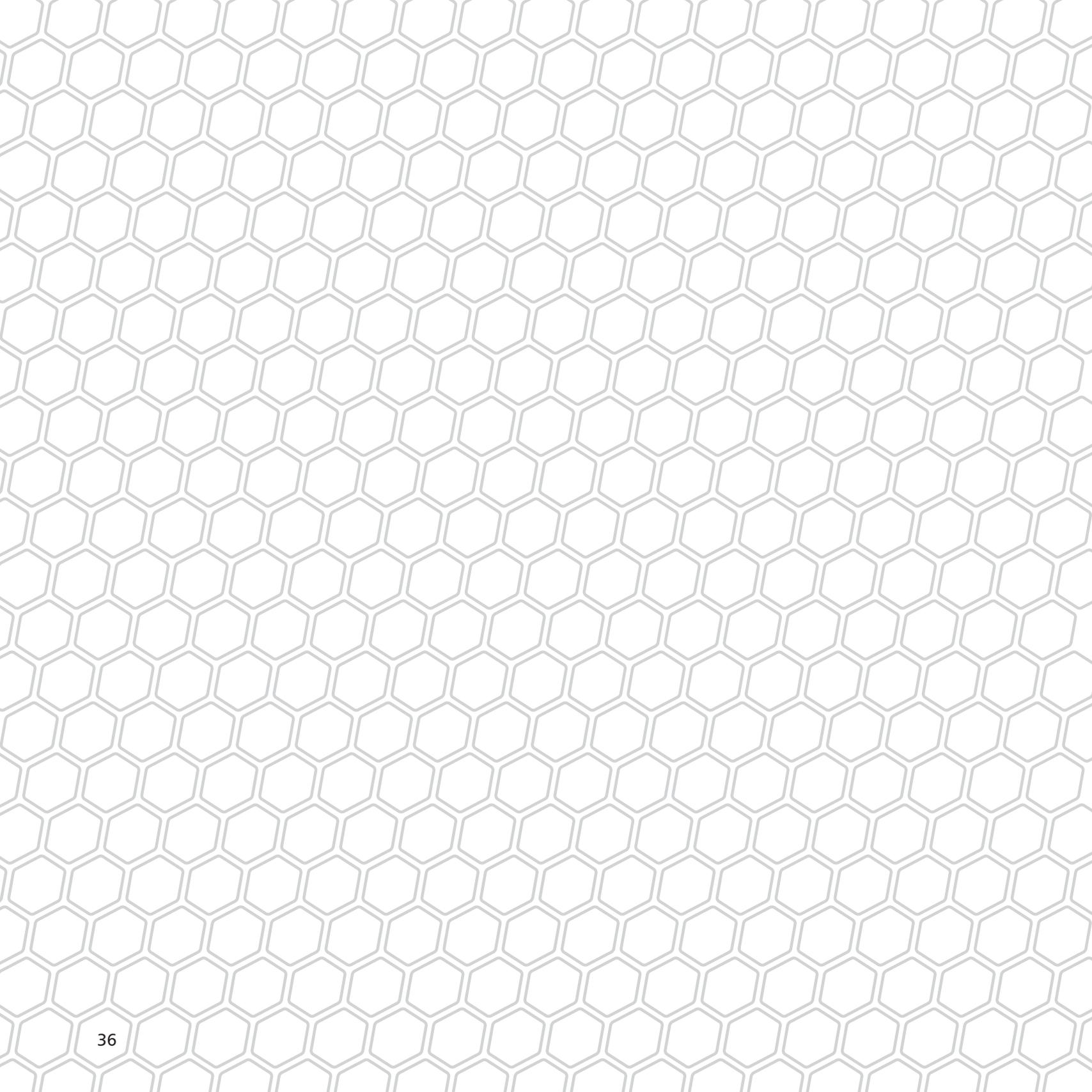
ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:
São Paulo

**PRINCIPAIS PRODUTOS
E SERVIÇOS:** *masterbatch*

CONTATOS:
Site: www.blackcollor.com.br
Facebook: @blackcollor

FATURAMENTO ANUAL:
R\$ 1.856.357,06

FUNCIÓNÁRIOS: 6





Renata Tavolaro e Joel Genaro

4Champions Consultoria e Desenvolvimento

4Champions | Consultoria e Desenvolvimento

A única certeza que Renata Tavolaro e Joel Genaro tinham ao fazer o MBA em Gestão Empresarial da FGV/STRONG de Santo André era de que o curso estaria totalmente alinhado a quem estivesse determinado a criar uma empresa. Porém eles admitem que, em nenhum momento, pensaram em criar algo que necessitasse de estoque. “A meta sempre foi vender serviços, baseando-nos em todo o conhecimento corporativo absorvido durante nossa sólida carreira”, diz ela.

Porém, foi o MBA e a execução do Projeto de Conclusão de Curso que possibilitaram o surgimento da 4Champions Consultoria e Desenvolvimento, empresa especializada em Consultoria Corporativa.

Desafios

“O projeto foi fundamental para a criação do plano de negócios. Embora tivéssemos vasta experiência corporativa gerencial, ainda faltavam alguns pilares fundamentais para a solidificação de uma empresa. Ser funcionário é diferente de ser empreendedor”.

Na visão dos sócios, pensa-se muito em vender, “porém vender sem estratégia é tiro no pé”. Outro detalhe apontado por Renata e Joel é o trabalho referente ao pós-venda. “Fidelizar o cliente é essencial para a manutenção da empresa no longo prazo. Costumamos dizer que conquistar um cliente é relativamente muito mais fácil do que mantê-lo”.

O principal desafio nesse processo foi transformar a crise em uma oportunidade. “O desafio de ser empreendedor no Brasil é muito grande, seja por questões fiscais e/ou cenário econômico atual. Mais do que nunca, os empresários estão se unindo. O mundo de serviços é movido a parcerias. Quem não tiver parcerias não terá espaço no mercado corporativo no início do médio prazo”.

Mas as dificuldades não foram empecilhos para tirar o sonho do papel. “Para quem está preparado e embasado numa estratégia, nada será uma dificuldade! Importante mencionar que a estratégia deve ser revista cotidianamente; não basta criar e simplesmente achar que isto é o suficiente. É fundamental se reinventar todos os dias”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Espaço Beleza e Stylo

TURMA: MBA em Gestão Empresarial – GE 91N

LOCAL: Santo André

PARTICIPANTES:

André Conrado Rebucci Pessoa
Celissa Nardocci
Joel Carmelo Genaro
Leandro Imperial Carneiro Liez
Rafael Thomé Gasparin
Renata Tavolaro
Thalles Luiz Silveira

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: 4Champions Consultoria e Desenvolvimento Ltda.

RAMO DE ATUAÇÃO: consultoria

ANO DE INAUGURAÇÃO: 2017

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA: nacional

Mas as dificuldades não foram empecilhos para tirar o sonho do papel. “Para quem está preparado e embasado numa estratégia, nada será uma dificuldade! Importante mencionar que a estratégia deve ser revista cotidianamente; não basta criar e simplesmente achar que isto é o suficiente. É fundamental se reinventar todos os dias”.

Planos

Os maiores ensinamentos que Renata e Joel obtiveram do MBA na FGV/STRONG são: priorizar estratégia de negócios, estudo de mercado e desenvolvimento de competências de empreendedorismo. “Além de investimento contínuo em conhecimento. Estudar jamais pode ser uma opção, é regra”.

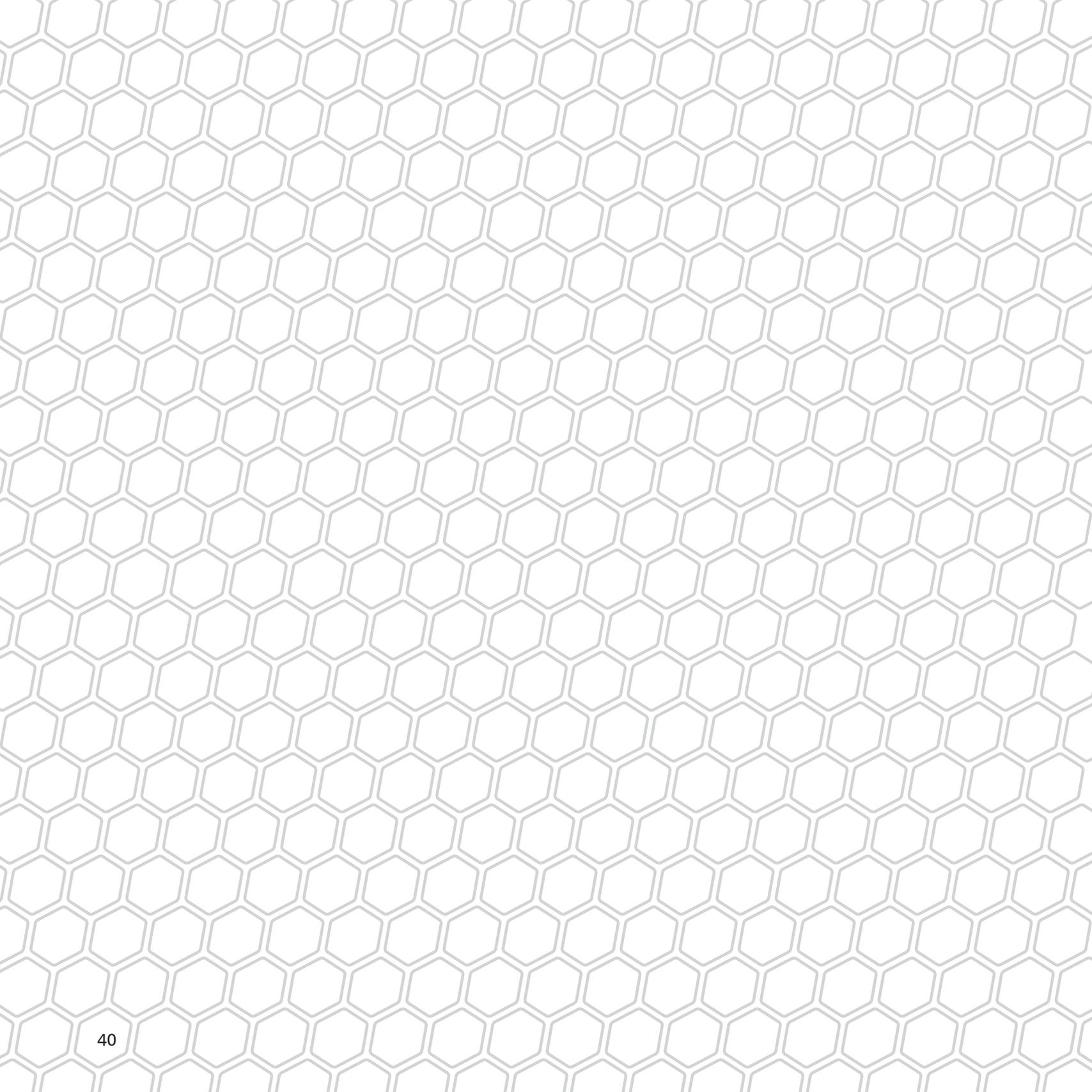
O plano para 2018 é crescer exponencialmente. “Temos a ambição de fazer a diferença na vida pessoal e profissional de nossos amigos e clientes. Nossa estratégia, alinhada ao networking e ao conhecimento corporativo, certamente potencializa o êxito e sucesso de todos que desenvolvem um trabalho conjunto com a 4Champions”.

FATURAMENTO ANUAL:
R\$ 300.000,00

FUNCIONÁRIOS: 2

PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS: treinamentos de liderança, gestão, negociação, vendas, assessment corporativo, *coaching* executivo, orientação vocacional e consultoria de forma geral

CONTATOS:
Site: www.4champions.com.br
Facebook: @4championsconsultoriaedesenvolvimento



 Office 365

Simple
Solutions

Rafael Prado

Simple Solutions

O gestor de Marketing Rafael Prado está sempre de olho no futuro e nas novas tecnologias. Exatamente por isso, tinha certeza de que a experiência do MBA em Gestão Empresarial que fez na FGV/STRONG de Alphaville traria ótimos frutos para o desenvolvimento da Simple Solutions, empresa que gerencia.

“Antes mesmo de ingressar no MBA havíamos iniciado o desenvolvimento de um software escolar, solução próxima a um ERP. Escolhemos esse projeto como tema para o PIN, porém a implantação e desenvolvimento de um sistema ERP são demasiadamente complexos. Decidimos adaptar a solução para o trabalho da turma. Surgiu a ideia de focar o sistema em comunicação entre pais, alunos e professores. Um aplicativo orientador *mobile* e *web*”.

Sem dúvida, essa iniciativa ajudou, assegura ele. “Utilizamos essa adaptação como um dos módulos da solução pensada anteriormente. Agregou muito em diferenciação e margem na implantação da solução”.

Ele conta que sempre foi um profissional totalmente voltado para vendas e marketing. “Venho de-

envolvendo habilidades nessa área há mais de dez anos. Tive uma gama imensa de informações multidisciplinares dentro do curso, mas acredito que a grande chave é a experiência de mercado dos professores, que trouxeram situações reais do seu passado ou do próprio dia a dia”.

Desafios

Segundo o executivo, o principal desafio, ou melhor, risco calculado, foi mudar a chave de pensamento macro do ERP e focar nos mínimos detalhes de tudo que era possível abranger no quesito comunicação.

“Tirar um sonho do papel é um desafio enorme, pois você constantemente se confronta com problemas de diversas áreas. Boa parte dessas vezes suas *'skills'* não são suficientes. Nesse momento, você descobre que é parte de uma obra, e que pessoas capazes e determinadas ao seu lado são cruciais para o desenvolvimento correto do processo e sucesso da ideia”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Aplicativo Mobile para Organizações Educacionais, Educadores e Pais – Aplicativo Orientador

TURMA: MBA Gestão Empresarial – GE 08

LOCAL: Santo André

PARTICIPANTES:

Rafael Prado Vieira
Abílio Manoel Meirinho
Alessandra Toniato de Freitas
Felipe Arce Boiarski
Paloma Aparecida Duarte Schimanski
Rafael Prado Vieira
Vitor Kendy Higuti

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: Simple Solutions (Detentora da solução)

RAMO DE ATUAÇÃO: tecnologia

ANO DE INAUGURAÇÃO: 2015

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA: nacional e internacional

“Tirar um sonho do papel é um desafio enorme, pois você constantemente se confronta com problemas de diversas áreas. Boa parte dessas vezes suas ‘skills’ não são suficientes. Nesse momento, você descobre que é parte de uma obra, e que pessoas capazes e determinadas ao seu lado são cruciais para o desenvolvimento correto do processo e sucesso da ideia”.

Planos

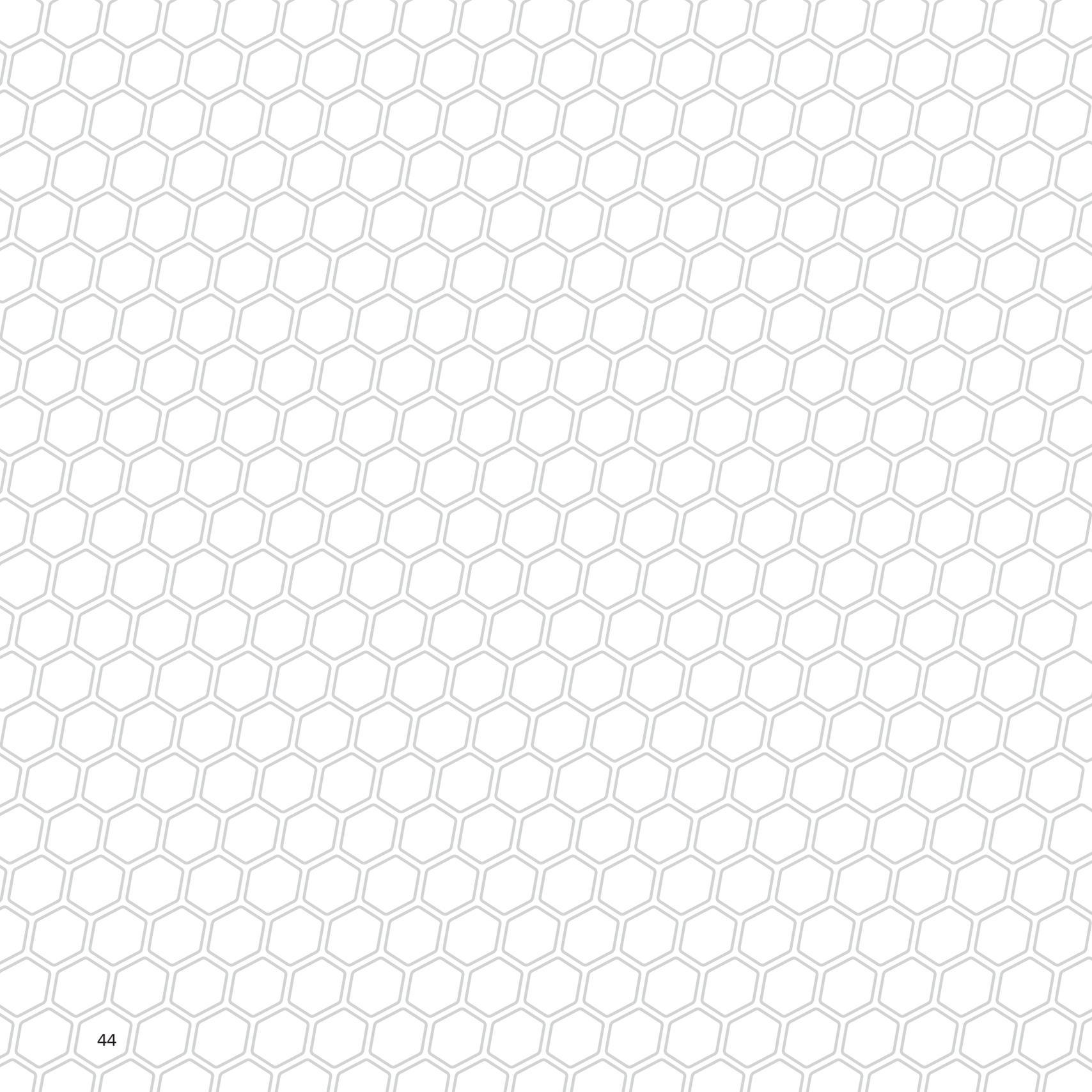
A Simple Solutions, hoje, tem como foco atender micro, pequenas e médias empresas de diversos segmentos. “Já atendemos mais de 200 empresas espalhadas por todo território nacional e alguns clientes nos Estados Unidos e Austrália. Em 2018, queremos nos estabelecer como provedor de soluções em *cloud* e segurança no mercado brasileiro e desenvolver soluções customizadas para grandes *players* de diversos segmentos”.

FATURAMENTO ANUAL:
R\$ 340.000,00

FUNCIONÁRIOS: 9

**PRINCIPAIS PRODUTOS
E SERVIÇOS:** soluções em *cloud computing*, segurança da informação e projetos customizados

CONTATOS:
Site: www.solutionsco.com.br
Facebook: @simplesolutionsco





Rodrigo Ferrucci Riquelme

A Strategics chegou ao mercado em 2007 com o objetivo de atender empresas que buscavam consultoria de sistemas de qualidade e auditorias. À frente estava o consultor de Qualidade Rodrigo Ferrucci Riquelme, que pouco depois apostou no MBA em Gestão Empresarial da FGV/STRONG, unidade de Santo André, como forma de melhorar ainda mais seu negócio.

“O MBA me ensinou a ter sempre uma visão de planejamento, gerenciamento e estar projetando crescimento voltado à teoria, mas alinhado às necessidades do mercado”.

No decorrer do curso, ele percebeu que seria muito mais proveitoso consolidar os pontos de maior interesse na execução do seu Projeto de Conclusão de Curso. “Isso me ajudou posteriormente em alguns planos da minha empresa. O trabalho contribuiu para a reflexão de melhores práticas e para definição de um plano de negócios mais assertivo em ações comerciais, marketing e gerenciamento dos processos”.

Desafios

Rodrigo Ferrucci aponta como dificuldade, basicamente, trazer o trabalho teórico em alinhamento com o cenário econômico do mercado. “Na ocasião, tivemos as Olimpíadas e, logo em seguida, a crise econômica, que não havíamos previsto ser tão profunda. Isso fez com que revisássemos constantemente os nossos planos. O maior medo foi não conseguir atingir os objetivos planejados. Então, fomos obrigados a postergar até o mercado se recuperar”.

O bom é que ele pôde contar com o apoio de algumas pessoas da família, que ajudaram com recomendações, e também amigos e colegas profissionais. “Eles foram fundamentais, pois contribuíram com indicações de clientes e oportunidades de negócios”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Conduzcabos (ênfase em Sistema de Gestão de Qualidade)

TURMA: MBA em Gestão Empresarial – GE 10AN

LOCAL: Santo André

PARTICIPANTES:

Alberto Luchesi Neto
Cleber Broch
Eduardo Parada Brañas
Marcio Tadeu Fernandes dos Santos
Paulo Ricardo Moreira
Rodrigo Ferrucci Riquelme

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: Strategics Consultants Business Intelligence Ltda. ME

RAMO DE ATUAÇÃO: consultoria, auditoria e treinamentos em sistemas de qualidade

ANO DE INAUGURAÇÃO: 2007

“O MBA me ensinou a ter sempre uma visão de planejamento, gerenciamento e estar projetando crescimento voltado à teoria, mas alinhado às necessidades do mercado”.

Planos

Enfim, tirar um sonho do papel não é fácil. “É preciso, principalmente, coragem e paciência, porque somente assim as oportunidades vêm”.

Exatamente por isso, os planos para 2018 estão muito bem definidos. “Tenho quatro metas. Quero aumentar a minha equipe técnica e administrativa; oferecer uma plataforma on-line para treinamentos; aumentar minha rede de parceiros de negócios; estabilizar e aumentar em 50% o faturamento da empresa”.

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:
São Paulo e Curitiba

FATURAMENTO ANUAL:
R\$ 500.000,00

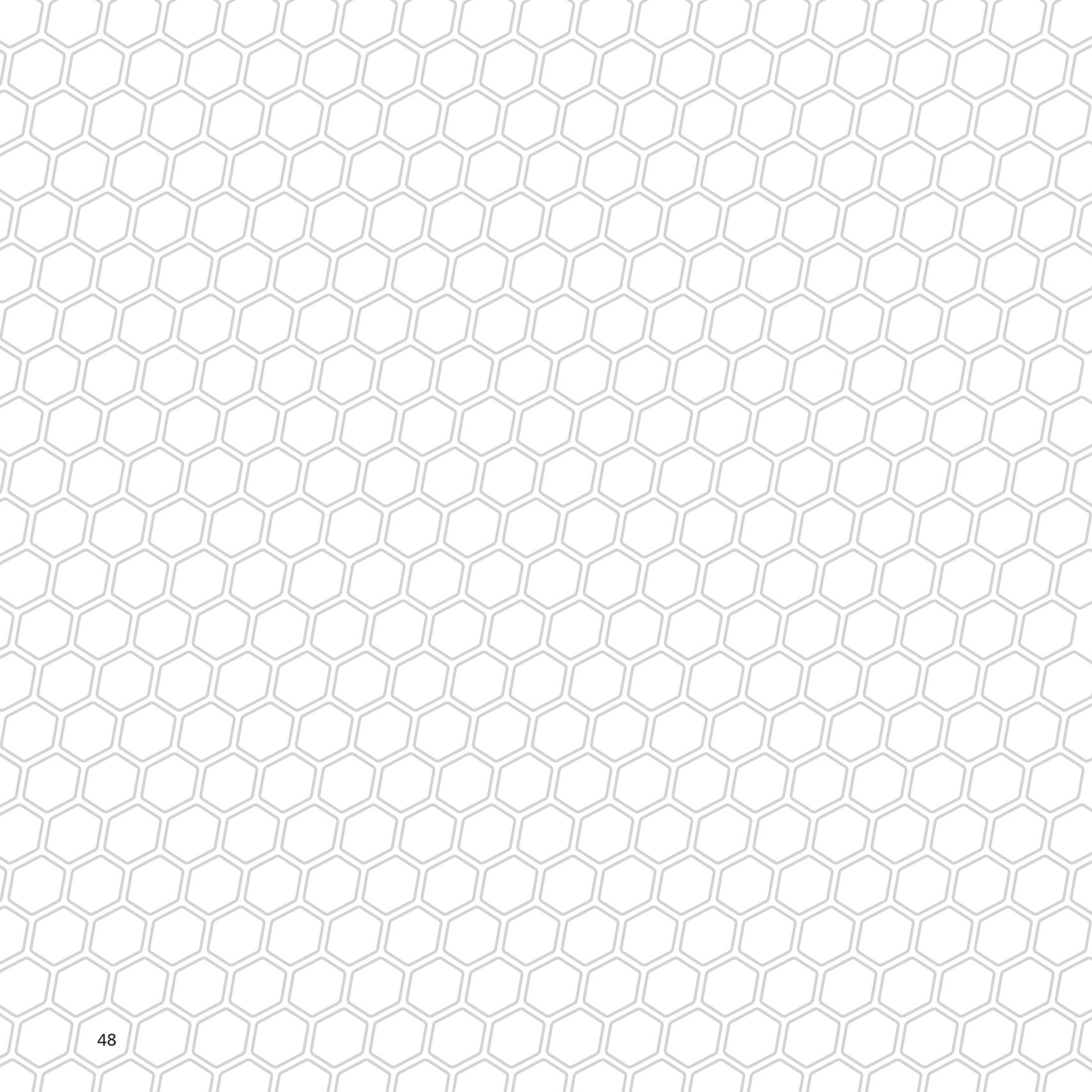
FUNCIÓNÁRIOS: 4

PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS: consultoria em gestão organizacional, consultoria em normas ISO

CONTATOS:

Site: www.strategics.com.br

Facebook: @strategicsconsultants





Elisabete Vieira

Hostel **Grape Wine**

Hostel **Grape Wine**

Aliar o Projeto de Conclusão de Curso do MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria na FGV/STRONG de Alphaville ao seu negócio foi importantíssimo para Elisabete Vieira, dona do Hostel Grape Wine, tanto que até o tema foi modificado para ajudar no processo de planejamento e execução da abertura da empresa, em especial no tocante ao financeiro, *valuation* e retorno.

“O projeto foi o planejamento adequado tanto financeiramente quanto no estudo dos competidores e do mercado. Após quase dois anos da abertura, estou reavaliando alguns pontos, como o reenquadramento tributário da empresa e a folha de pagamento, que são encargos muito altos. Ainda estou na fase de consolidação e o crescimento de um ano para o outro em relação ao mercado foi de 20% no faturamento, o que é muito bom. Isso também estava previsto no trabalho, mas tive que fazer várias adequações nos custos para alcançar o plano inicial do trabalho”.

Desafios

Tirar o sonho do papel, na opinião dela, não é difícil, mas sim desafiador. “Exige muita dedicação, persistência, força... Enfim, muita garra para seguir em frente, porque há obstáculos no percurso, sendo necessário ter a capacidade de agir rápido, escolher outros caminhos, reavaliar e seguir em frente”.

Para Elisabete, foi muito importante poder atuar em áreas onde ela não tinha especialidade, como marketing, comercial, vendas e recursos humanos. “A área mais problemática e desafiadora foi o RH. É muito difícil encontrar pessoas comprometidas e aptas a assumir a responsabilidade no atendimento aos hóspedes, o que é uma tarefa fundamental e estratégica no negócio. O *turnover* é muito alto. Somos considerados um dos melhores *hostels* de São Paulo, com avaliação 9,4 no Booking e Trip Advisor. Isso sim faz toda a diferença nesse segmento”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Grape Wine – Hostel - Ênfase em Valuation

TURMA: MBA em Gestão Financeira, Controladoria e Auditoria – GFCA 17 N

LOCAL: Alphaville

PARTICIPANTES: Maria Elisabete Fernandes Vieira

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: Hostel e Café Vieira Eireli

RAMO DE ATUAÇÃO: hotelaria e bares

ANO DE INAUGURAÇÃO: 2016

“Exige muita dedicação, persistência, força... Enfim, muita garra para seguir em frente, porque há obstáculos no percurso, sendo necessário ter a capacidade de agir rápido, escolher outros caminhos, reavaliar e seguir em frente”.

Planos

Até hoje ela usa os ensinamentos obtidos no MBA na empresa. “Na parte legal e tributária, controladoria, economia (financeiro e apuração dos resultados). Enfim, tudo é importante”.

O plano para 2018 é aumentar o faturamento em 20% em relação a 2017. “Fizemos investimento no SEO marketing digital (*Search Engine Optimization* - otimização para mecanismos de busca), que está apresentando resultados importantes. É uma ferramenta prioritária nesse segmento”.

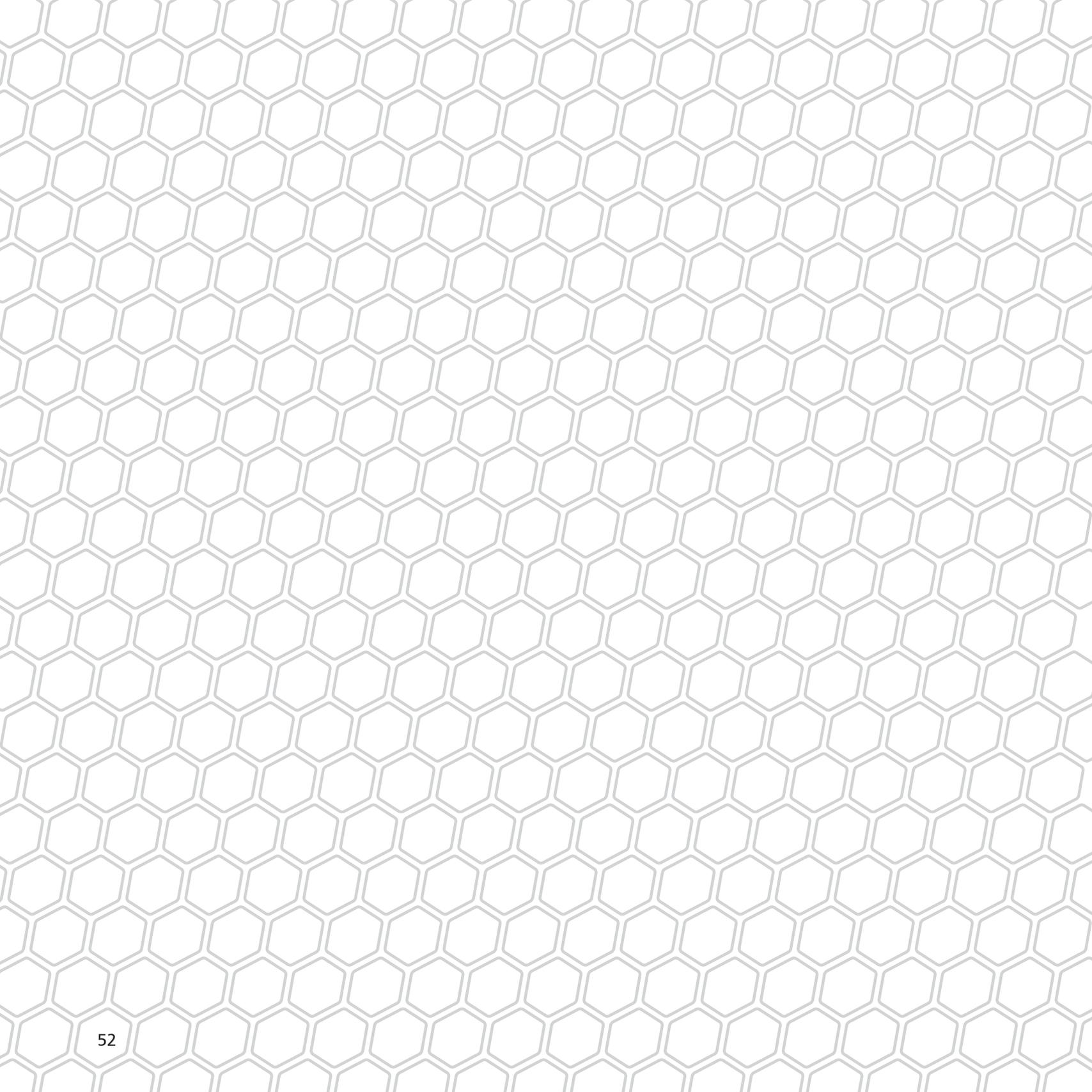
ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:
São Paulo

FATURAMENTO ANUAL:
R\$ 288.000,00

FUNCIÓNÁRIOS: 5

PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS: serviço de hospedagem

CONTATOS:
Site: www.hostelgrapewine.com.br
Facebook: @hostelgrapewine





Flávio Coelho

Espaçotimizado

Espaçotimizado

A oportunidade de oferecer ao mercado um produto funcional e criativo foi uma ideia que surgiu enquanto Flávio Coelho cursava o MBA em Gestão Empresarial na FGV/STRONG de Alphaville. Foi em sala de aula que o projeto da Espaçotimizado começou a ser operacionalizado, virando, inclusive, tema para elaboração do Projeto de Conclusão de Curso.

“Minha pretensão inicial ao fazer o MBA era de atualização conceitual, tecnológica e ampliação da rede de relacionamentos profissionais. Não tinha a expectativa de criar um produto/negócio. Sem dúvida, foi uma das grandes e produtivas surpresas do curso”.

O Projeto de Conclusão de Curso, na opinião de Flávio, é um mapa muito claro que guia para a construção do produto/empresa. “Sem dúvida, auxilia desde a idealização até a formação da equipe multidisciplinar, separação das responsabilidades e operacionalização”.

Desafios

Ele explica que a concepção de um primeiro produto como a Mesaquadro (um quadro que vira mesa

e depois volta para a parede, otimizando espaços pequenos), que foge do convencional, gera receio na “aposta inicial”, sendo assim, o grande desafio foi convencer o grupo de trabalho a acreditar na ideia.

“Com o grupo fechado na iniciativa e concepção do produto, os próximos passos foram evoluindo gradativamente e, naturalmente, transformando o frio na barriga inicial em expectativa de entrega de um case de sucesso”.

Para Flávio, tirar um sonho do papel é enxergar o que os outros ainda não enxergam. “Nada acontece por acaso e sem ajuda de outros, cabe a você entender e perceber as inúmeras oportunidades à sua frente. Estudei uma Mesaquadro idealizada pelos meus avós. Quando olhei para minha varanda, pensei: Como faço para ter uma mesa para o churrasco e garantir o espaço livre para meu filho brincar? Foi aí que decidi aperfeiçoar o projeto de meus avós com um pouco de design e personalização, mas não só para minha varanda. Criei outros modelos para espaços variados. Assim nasceu a empresa Espaçotimizado”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Plano de Negócio para a abertura da empresa Espaçotimizado

TURMA: MBA em Gestão Empresarial – GE 30N

LOCAL: Alphaville

PARTICIPANTES:
Flavio Macéa Coelho
Bruno Negrelli
Evandro Souza da Silva
Hugo Duarte Batista
Ingrid Antunes Silva Sartori
Marcelo Lopes Valente
Mirian Raquel Sousa Simplício
Sérgio Manograsso Di Giulio

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: Espaçotimizado

RAMO DE ATUAÇÃO: mobiliário/arquitetura

ANO DE INAUGURAÇÃO: 2015

“Minha pretensão inicial ao fazer o MBA era de atualização conceitual, tecnológica e ampliação da rede de relacionamentos profissionais. Não tinha a expectativa de criar um produto/negócio. Sem dúvida, foi uma das grandes e produtivas surpresas do curso”.

Planos

Para 2018, os planos são muitos: aperfeiçoar o produto (reduzir o peso final, diversificar modelos, acabamentos e sistema de travamento), o que facilitará o *e-commerce* e a distribuição pelo Brasil; finalizar o processo de patente, ampliar massivamente a divulgação física e digital da marca/produto; ampliar o modelo de parcerias (lojas físicas, sites, arquitetos e construtoras); buscar investidores-anjo para produção de lote em larga escala e desenvolvimento de website para customização on-line do produto.

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:

Barueri – SP fábrica com atendimento nacional via *e-commerce*

PRINCIPAIS PRODUTOS

E SERVIÇOS: mesaquadro – a mesa que vira quadro

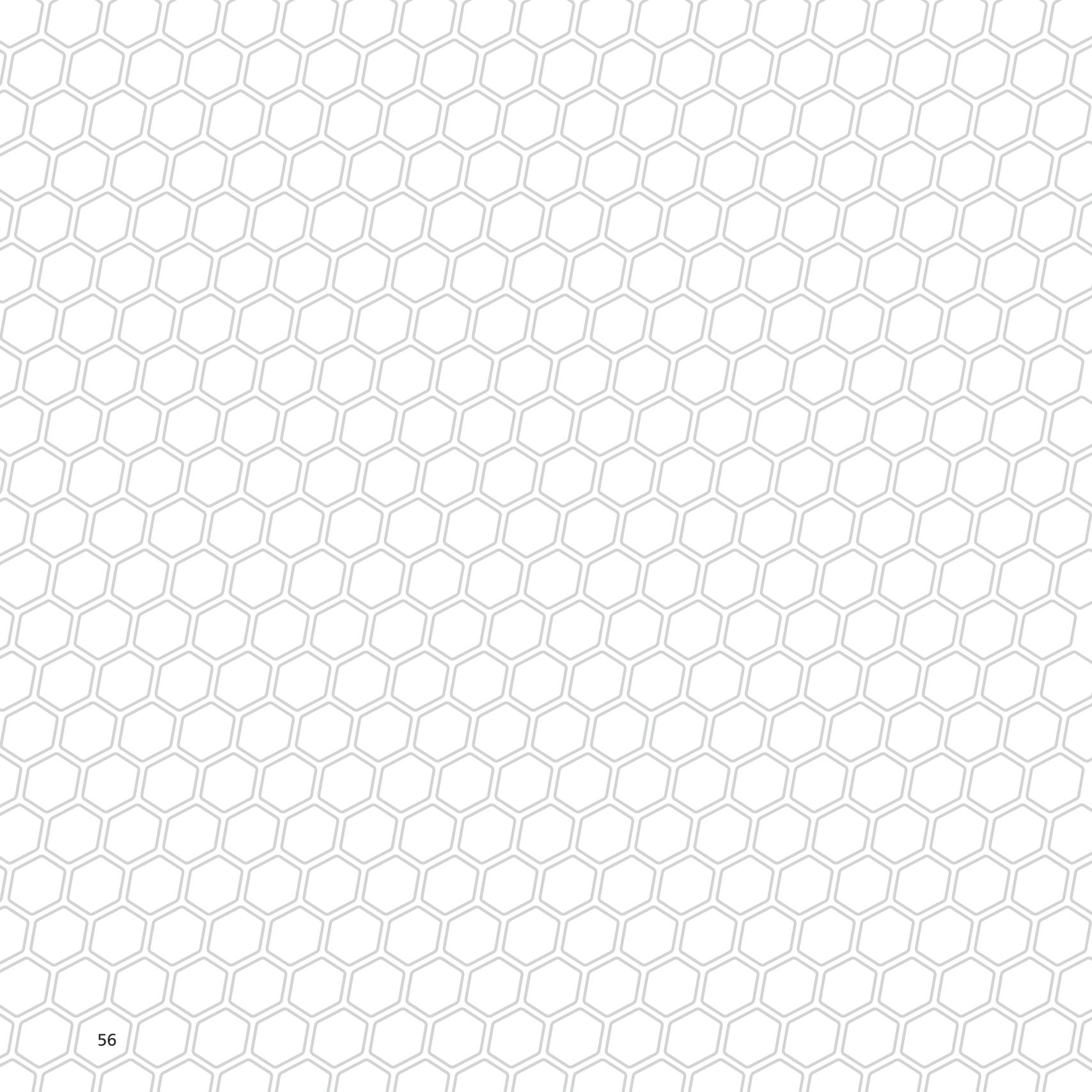
CONTATOS:

Facebook: @espacotimizado

FATURAMENTO ANUAL:

R\$ 15.000,00

FUNCIÓNÁRIOS: 2





Luciana Guerra

PET Seven Corretora de Seguros

PET Seven | Corretora de Seguros

Vender planos de seguros para *pets*. Este é o desafio da administradora e *coach* Luciana Guerra, que, ao concluir o MBA em Gestão Empresarial na FGV/STRONG de Osasco, decidiu dar um passo importantíssimo na vida profissional. A partir de todo conhecimento adquirido no MBA e, em especial, durante a elaboração do Projeto de Conclusão de Curso, ela deu início à implantação da PET Seven Corretora de Seguros.

“Diferentemente de muitas pessoas que empreendem, nós não criamos um produto ou oferecemos serviços. Nosso projeto era voltado à venda de planos de saúde para *PETs*. Percebemos que ele era totalmente viável, já que se tratava de algo que já existe no mercado. Nos interessamos e eu decidi, com o apoio do meu grupo, apostar na ideia”.

Luciana revela que este era um sonho antigo, tanto que quando surgiu o momento da elaboração do trabalho final ela mesma propôs o tema. “Foi essencial para eu entender o mercado e organizar o plano de negócios, projetando o futuro”.

Desafios

O medo de errar foi o maior dos desafios. Porém, a administradora percebeu que poucos corretores trabalhavam com seguros para *pets*. “A preferência é por autos e residenciais. Ao conhecer o mercado, enxergamos essa vantagem competitiva. Trata-se de um campo em franco crescimento. Estamos em fase de implantação, com contratações, criação de site e disponibilidade do *link* para vendas”.

Outra dificuldade apontada por ela é a obrigatoriedade de ser corretor para atuar nesse segmento. “Então tive de fazer um curso da Susep para ter direito à certificação e poder atender meus clientes. Já nos cadastramos na Porto Seguro, que é uma das poucas empresas que já trabalham com o seguro para *pets*. Nossa parte será intermediar a negociação entre a seguradora e nossos clientes”.

Luciana reconhece que não é fácil transformar um sonho em realidade. Mas admite que ter investido no MBA em Gestão Empresarial fez toda diferença. “Quando entendemos o processo e percebemos que ele é rentável, os medos vão caindo por terra, principalmente porque todo aprendizado nos dá segurança para tomar as decisões corretas”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Plano de negócio para a abertura de corretora de seguros para vendas de planos de saúde para *Pet*

TURMA: MBA em Gestão Empresarial - GE 10N

LOCAL: Osasco

PARTICIPANTES:

Camila Alves Borges Carti
Fabiana Oliveira Rocha
Maria Luciana Rodrigues Guerra
Mariana dos Santos Marques
Renata Simon Leite
Tayla Rodrigues Orlandini Zanini
Viviane Aparecida Neves Benedito

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: Pet Seven Corretora de Seguros

RAMO DE ATUAÇÃO: seguros

ANO DE INAUGURAÇÃO: 2017

“Quando entendemos o processo e percebemos que ele é rentável, os medos vão caindo por terra, principalmente porque todo aprendizado nos dá segurança para tomar as decisões corretas”.

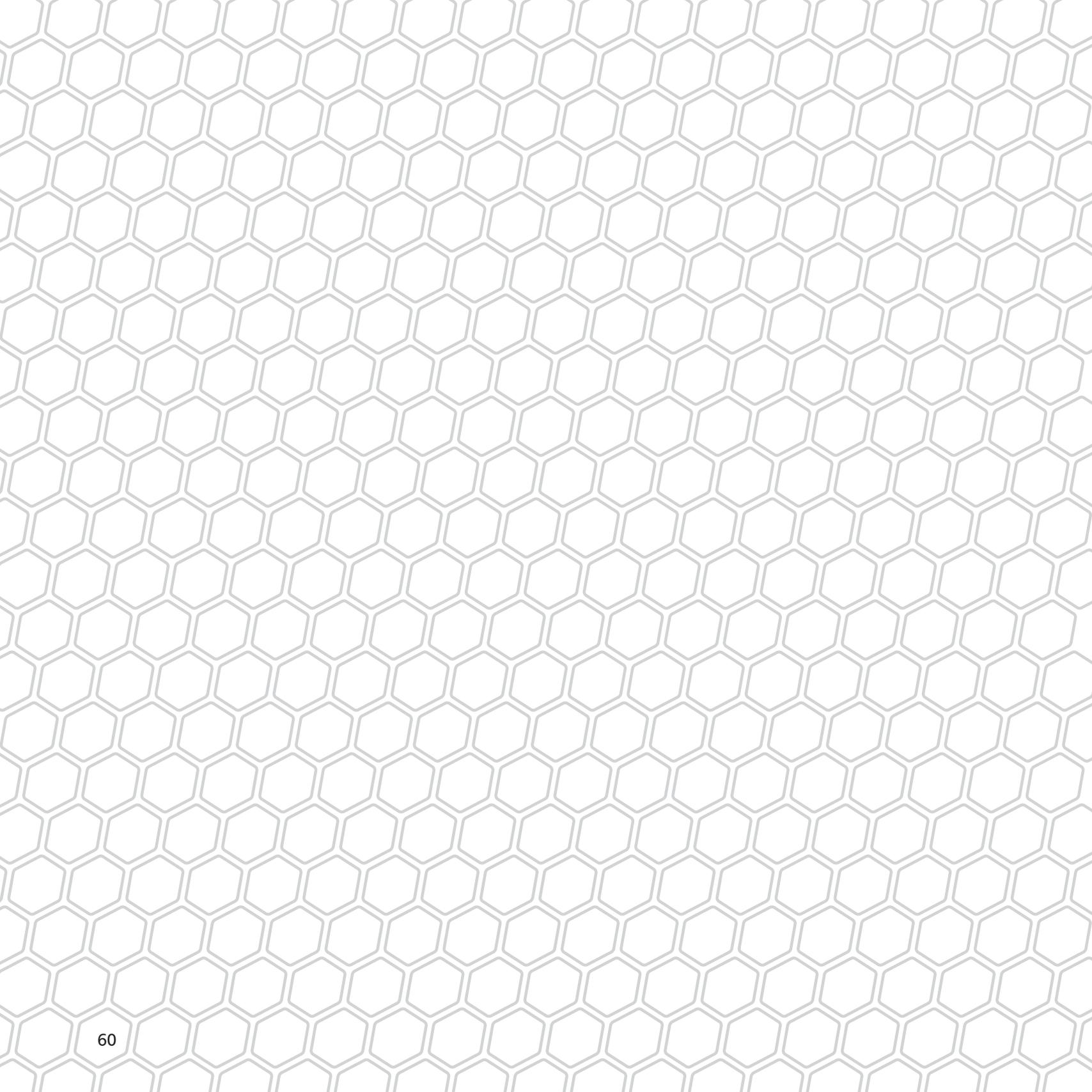
Planos

Para 2018, os planos dela para a PET Seven são montar uma estratégia eficiente de captação de clientes por meio das redes sociais e investir no gerenciamento de uma equipe de vendas para alavancar o projeto.

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:
São Paulo

**PRINCIPAIS PRODUTOS
E SERVIÇOS:** consultoria e vendas
de seguros

CONTATOS:
Site: www.petseven.com.br
Facebook: @PetSeven





Bruno Cardelino

Quando fez o MBA em Gestão Estratégica de Negócios na FGV/STRONG de Santo André, o médico Bruno Oliveira Cardelino até imaginava que usaria todo conhecimento adquirido no curso em vários momentos de sua carreira. O que não passava pela sua cabeça é que ele criaria uma empresa a partir do zero. Mas foi exatamente o que aconteceu com o lançamento da Gift-fi Publicidade e Informática, que atua com conexão *wi-fi* automática e *instant marketing*.

“Sem dúvida o Projeto de Conclusão de Curso serviu de norte para a implantação do negócio. Também me ajudou muito a crescer. O fato de eu ter parado para escrevê-lo me forçou a procurar literatura e referências, às quais eu não teria acesso espontaneamente”.

Desafios

Bruno reconhece que não foi nada fácil dar os primeiros passos para tirar uma ideia do papel e transformá-la em realidade. “Sou médico, ou seja, não tinha

qualquer formação nas áreas administrativa, financeira e muito menos estratégica. Tive medo, mas ele se transformou em força para eu buscar o conhecimento necessário e continuar crescendo como empreendedor”.

Além das questões técnicas, ele também pontua o momento que o país atravessa. “Temos boas oportunidades para empreender, porém muitas dificuldades referentes a serviços e burocracias, o que torna o desafio maior ainda”. Mais difícil, segundo ele, é encontrar pessoas para ajudar no desenvolvimento técnico da empresa, seja como terceiro ou possível sócio.

“Agradeço ao Vinicius, outro aluno do curso, quem trouxe a ideia incipiente da empresa. Tive muito apoio da Fundação Getulio Vargas e da STRONG para o desenvolvimento do plano de negócios que utilizamos atualmente. Outra pessoa fundamental para o andamento da empresa é o Vagner Gnocci, meu sócio, que desenvolve um excelente papel na área comercial e desenvolvimento da empresa”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Aplicativo para conexão *Wireless* automática e plataforma de marketing instantâneo para estabelecimentos de qualquer natureza

TURMA: MBA em Gestão Estratégica e Econômica de Negócios – GEEN 15

LOCAL: Santo André

PARTICIPANTES:
Bruno Oliveira Cardelino

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: Gift-fi Publicidade e Informática Ltda.

RAMO DE ATUAÇÃO: marketing

ANO DE INAUGURAÇÃO: 2015

“Temos boas oportunidades para empreender, porém muitas dificuldades referentes a serviços e burocracias, o que torna o desafio maior ainda”.

Planos

Em sua avaliação, o MBA agregou várias ferramentas à sua vida profissional. “Mas, principalmente, me fez enxergar o mundo de outra maneira. Hoje, quando me deparo com problemas, meu cérebro começa a pensar em soluções. Busco saber se há ou não uma oportunidade de negócio para a questão. No passado, eu ficaria apenas reclamando”.

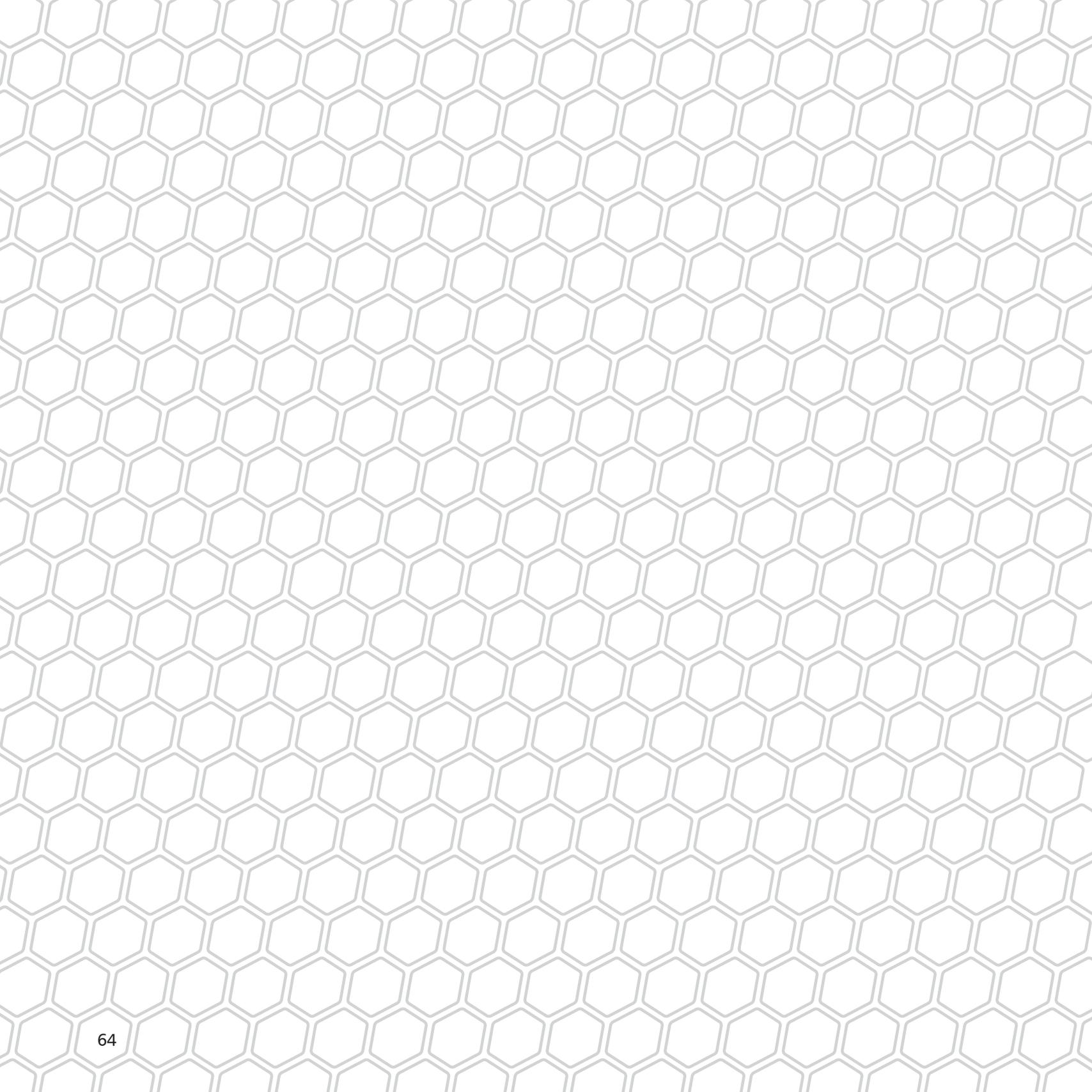
Para 2018, a ideia é iniciar a aceleração da empresa. “Hoje, temos um grande parceiro, que aceitou o desafio com a gente. O produto está 99% pronto. Ou seja, nos falta acelerar para validar nossa solução e ganharmos o mercado”.

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:
São Paulo

FUNCIONÁRIOS: 2

PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS: conexão *WI-FI* automática e *instant marketing*

CONTATOS:
Site: www.giftfi.com
Facebook: @giftfibr





Emerson Luciano da Silva

Planen Automação Residencial

Planen | Automação Residencial

Quando Emerson Luciano da Silva investiu tempo e recursos no MBA em Gestão Empresarial da FGV/STRONG, unidade Osasco, nem imaginava que, ao fazer seu Projeto de Conclusão de Curso, conseguiria ampliar sua empresa de automação industrial, criando um novo braço voltado à automação residencial e corporativa. “Não estava nos meus planos a curto prazo”, confessa.

Porém, ao lado do amigo de sala de aula, Rodrigo Murata, deu início à Planen Automação Residencial. Juntos fizeram quatro projetos. “Ele nos ajudou muito na parte técnica, estruturando os projetos e treinando os colaboradores. Basicamente, o trabalho nos ajudou a entender o comportamento dos concorrentes, a dinâmica do mercado onde estávamos entrando e na busca de novas informações”.

Crescimento

Segundo Emerson, o Projeto de Conclusão de Curso também colaborou para o crescimento da Planen. “Com as novas informações, começamos a estruturar o negócio e a colocar em prática os ensinamentos do

MBA, assim como as experiências dos colegas de sala e dos professores, que foram muito importantes para que pudéssemos dar início aos trabalhos”.

Desafios

O principal desafio enfrentado nesse trajeto, segundo ele, foi conhecer o mercado de atuação. “Atualmente, trabalhamos no segmento industrial, e entrar no mercado de arquitetura e design foi muito desafiador. Precisamos entender a dinâmica do segmento, a forma de nos comunicar com este público e conseguir passar a nossa mensagem, mostrando o nosso conhecimento”.

Emerson explica que não foi fácil tirar a ideia e o sonho do papel. “Foi muito difícil, pois vivemos em um país com uma economia muito instável e sem políticas públicas para o pequeno e médio empresário. A carga tributária é muito alta. É fundamental ter muita perseverança e, o que é mais importante, saber se estruturar e se manter vivo, pois a mortalidade das pequenas e médias empresas no Brasil é muito alta. Assim, crescer é um desafio muito grande”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Plano de negócio para a abertura da empresa Planen Automação Residencial Ltda. - ME

TURMA: MBA em Gestão Empresarial – GE 10N

LOCAL: Osasco

PARTICIPANTES:

Emerson Luciano da Silva
Daniel Benedetti Caliente
Keite Lopes de Paula Luz
Michel da Cruz de Souza
Paulo Ricardo Coelho Gonçalves
Raquel Gonçalves
Rodrigo Kenji Murata

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: Planen Automação Ltda Me (abertura da nova atividade na área de automação residencial)

RAMO DE ATUAÇÃO: automação residencial

ANO DE INAUGURAÇÃO: 2017 (atividade residencial)

“Com as novas informações, começamos a estruturar o negócio e a colocar em prática os ensinamentos do MBA, assim como as experiências dos colegas de sala e dos professores, que foram muito importantes para que pudéssemos dar início aos trabalhos”.

Planos

Até hoje, ensinamentos obtidos durante o MBA em Gestão Empresarial da FGV/STRONG são utilizados em sua empresa, principalmente na organização da parte financeira, dos custos e da gestão de pessoas. “Em 2018 pretendemos ampliar nossa participação no mercado de automação residencial e buscar novos projetos”.

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:
região oeste da grande São Paulo

FATURAMENTO ANUAL:
R\$ 128.000,00

FUNCIONÁRIOS: 2

PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS: serviço de automação residencial que abrange as áreas de: iluminação, áudio, vídeo, persianas automáticas, piscina, ar-condicionado, câmeras IP e acesso remoto.

CONTATOS:
Site: www.planenautomacao.com.br
Facebook: @planenautomacao



Leandro Silva Falcão

L&L Auto Socorro e Transportes

Leandro Silva Falcão foi demitido em uma grande empresa do ramo portuário, enquanto cursava o MBA em Gestão Empresarial com ênfase em Logística e Supply Chain Management na FGV/STRONG, unidade Santos.

Obviamente, o baque foi grande, mas, um dia, um dos professores abordou em sala de aula o tema “como ganhar dinheiro em tempos de crise”, já que o cenário estava desfavorável para qualquer investimento. A partir daí, surgiu a ideia para o Projeto de Conclusão de Curso e, conseqüentemente, a utilização dele para implantação do seu negócio.

Através de uma análise *SWOT* e um bom marketing foi possível dar o pontapé inicial e criar a L&L Auto Socorro e Transportes. “Consegui enxergar as oportunidades e fazer o marketing pelas redes sociais e o boca a boca, o que fez a empresa ganhar nome no mercado em que está inserida”.

Desafios

Segundo Leandro, os principais desafios enfrentados em todo processo foram o pouco valor do investimento, a falta de capital de giro para crescer moderadamente e até mesmo o pagamento de agregados e fornecedores.

“Tirar um sonho do papel é difícil. Quando não temos o investimento total, parece que as coisas não funcionam para o bem. Pensamos que todo negócio é abrir, chegar e já iniciar. Aí aparecem as primeiras barreiras, a morosidade nas negociações, a falta de feedback, a burocracia governamental e afins”. Sorte que nesta caminhada Leandro contou com a ajuda de um amigo, que tornou possível a implantação e depois tornou-se sócio da empresa. “A família foi muito importante nessa jornada. Não posso deixar de mencionar minha esposa, que foi o alicerce para eu conseguir aprimorar as ideias e alavancar para o bom andamento da empresa”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Serviços de guincho de auto 24 horas nas rodovias da Baixada Santista, Litoral Sul e Norte.

TURMA: MBA em Gestão Empresarial com ênfase em Logística e Supply Chain Management – LE 39N

LOCAL: Santos

PARTICIPANTES:
Leandro da Silva Falcão

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: L&L Auto Socorro e Transportes

RAMO DE ATUAÇÃO: serviço de remoção de veículos

ANO DE INAUGURAÇÃO: 2016

“Através de uma análise SWOT e um bom marketing foi possível dar o pontapé inicial e criar a L&L Auto Socorro e Transportes. Consegui enxergar as oportunidades e fazer o marketing pelas redes sociais e o boca a boca, o que fez a empresa ganhar nome no mercado em que está inserida”.

Planos

“O MBA me fez entender que a gestão de uma empresa, quando bem definida e executada, desempenha um papel de extrema importância, garantindo que os processos sejam bem definidos. Também é importante para manter a rotina bem organizada, podendo identificar possíveis ameaças e oportunidades, além de estabelecer metas e investimentos no tempo certo”.

Para 2018, Leandro tem planos bem definidos. “Queremos aumentar gradativamente nosso patrimônio, tanto em equipamentos quanto mão de obra, e, sem dúvida, obter lucro da margem dos 50% do nosso investimento inicial”.

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:

Santos, Litoral Sul e Norte

FATURAMENTO ANUAL:

R\$ 350.000,00

FUNCIÓNÁRIOS: 1 assistente administrativo e 2 sócios

PRINCIPAIS PRODUTOS

E SERVIÇOS: serviço de guincho plataforma, subsolo, SOS carga bateria, troca de pneus e chaveiro 24 horas.

CONTATO:

Facebook: @ll.autosocorroetransportes



Fernando Moreno Zen

Take 5 Comunicação Corporativa

Take 5 | Comunicação Corporativa

Todo aprendizado adquirido no MBA em Marketing da FGV/STRONG serviu para o especialista em Marketing Fernando Zen empreender. Ao deixar para trás o antigo trabalho, tornou-se sócio da Take 5, empresa de comunicação corporativa.

“Posso dizer que existem dois Fernando Zen: um antes e outro completamente diferente depois do MBA da FGV na STRONG de Santo André”.

Associar-se à Take 5 foi uma grande virada de mesa profissional. “Pude usar os muitos anos de experiência em serviços de atendimento ao cliente e vendas e todo conhecimento absorvido no MBA em Marketing de forma criativa e empreendedora. A Take 5 atua na produção de filmes e vídeos, desenvolvimento de soluções web, comunicação corporativa, campanhas e projetos customizados, com grande expertise em treinamento e *trade marketing*”.

Desafios

Apostar todas as fichas na consumação de um ideal não é simples. Fernando diz que busca inspiração em seus sonhos todo o tempo. “Sonhar é o primeiro passo para o sucesso, mas é imprescindível ter bons fundamentos. Daí a importância do MBA. O curso mudou a forma de pensar em negócios e a forma de como tomar decisões estratégicas”.

Ao longo do percurso rumo à sua própria empresa, ele assegura ter usado o medo de forma motivadora. “De fato, nunca tive medo de empreender ou buscar outros horizontes. Sempre usei este ‘medo’ como motivo para não ficar parado e buscar algo melhor para mim e para minha família. Professores, colegas de turma e de trabalho e meus sócios foram importantíssimos nesta trajetória”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Plano de Serviços - NFCWay Cashless ITAUTEC S.A. – Unidade de Serviços Tecnológicos

TURMA: MBA em Marketing – MKT 10.2N

LOCAL: Santo André

PARTICIPANTES:
Fernando Moreno Zen

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: Take 5 Comunicação Corporativa - Globalcast Aplicativos para Arquivamento Ltda. (Aluno tornou-se sócio após MBA)

RAMO DE ATUAÇÃO: comunicação/TI

ANO DE INAUGURAÇÃO: 1995

“Sonhar é o primeiro passo para o sucesso, mas é imprescindível ter bons fundamentos. Daí a importância do MBA. O curso mudou a forma de pensar em negócios e a forma de como tomar decisões estratégicas”.

Planos

E se tudo sair como o idealizado, 2018 será um ano de crescimento para a Take 5. “Estamos pensando em expandir nossas operações para outros países e já temos alguns projetos embrionários em Lisboa e no Chile”.

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:
nacional e internacional

FUNCIONÁRIOS: 11

PRINCIPAIS PRODUTOS

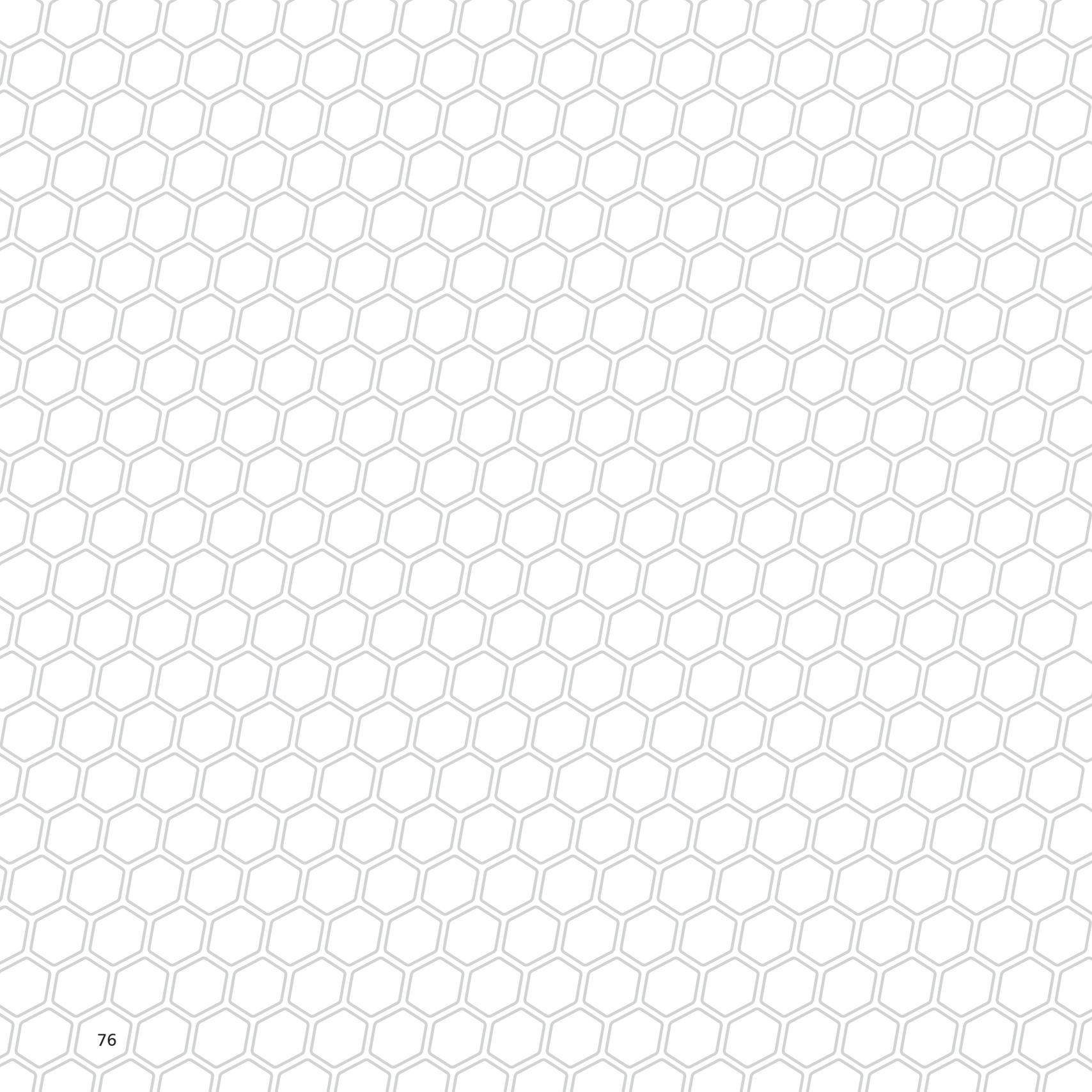
E SERVIÇOS: APPs e plataformas on-line (treinamento à distância, aplicativos de coleta no ponto de venda, repositório de conteúdo, etc.), produção de vídeos, treinamentos, institucionais, etc.;

CONTATOS:

Site: www.take5.com.br

Facebook:

@Take5ComunicacaoCorporativa





Marco Aurélio Bachega

Profidente Centro Odontológico

Profidente | Centro Odontológico

A reestruturação da própria clínica odontológica somente foi possível após o ortodontista Marco Aurélio Bachega ter percebido o quanto investir em conhecimento era fundamental para a saúde do seu negócio.

Ao fazer o MBA em Gestão Empresarial na FGV/STRONG do ABC, ele garante que já foi aplicando todo aprendizado adquirido ao longo das aulas e depois resumido no Projeto de Conclusão de Curso na Profidente Centro Odontológico.

“Por meio do trabalho foram desenvolvidas ferramentas administrativas voltadas para a clínica e implantadas de forma gradativa, conforme o plano de ação desenvolvido”.

Ele explica que os dados gerenciais permitiram a tomada de decisões mais direcionadas aos problemas, evitando que eles acontecessem.

Desafios

Claro que ao longo do percurso as dificuldades foram surgindo. “É extremamente difícil porque eu tinha uma visão de qualidade e de todo o processo e não conseguia ter uma equipe de colaboradores que compartilhassem desse saber. Então, a minha tendência sempre foi expandir minha atuação em todos os setores”.

Na opinião do empresário, no setor de serviços o principal desafio realmente continua sendo a qualificação dos colaboradores.

“Durante todo o processo, não chamaria de medo, mas havia uma atenção especial para a viabilidade e sucesso da clínica. Caso não desse certo, já tinha o meu plano B. Porém, não foi necessário utilizá-lo, porque com o conteúdo discutido durante todo o MBA aprendi que o que está errado pode ser a oportunidade para um salto”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Reestruturação na clínica Profidente

TURMA: MBA em Gestão Empresarial – GE 45N

LOCAL: Santo André

PARTICIPANTES:

Marco Aurélio Bachega
Anderson Nadin Vicente
Carlos Alberto Souza Leão Leutewiler
Eli Antonio de Marchi
Leandro Oliveira da Cruz.

MELHORIA DE PROCESSOS

RAZÃO SOCIAL: Profidente Centro Odontológico Ltda.

RAMO DE ATUAÇÃO: saúde

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA: São Paulo

“Durante todo o processo, não chamaria de medo, mas havia uma atenção especial para a viabilidade e sucesso da clínica. Caso não desse certo, já tinha o meu plano B. Porém, não foi necessário utilizá-lo, porque com o conteúdo discutido durante todo o MBA aprendi que o que está errado pode ser a oportunidade para um salto”.

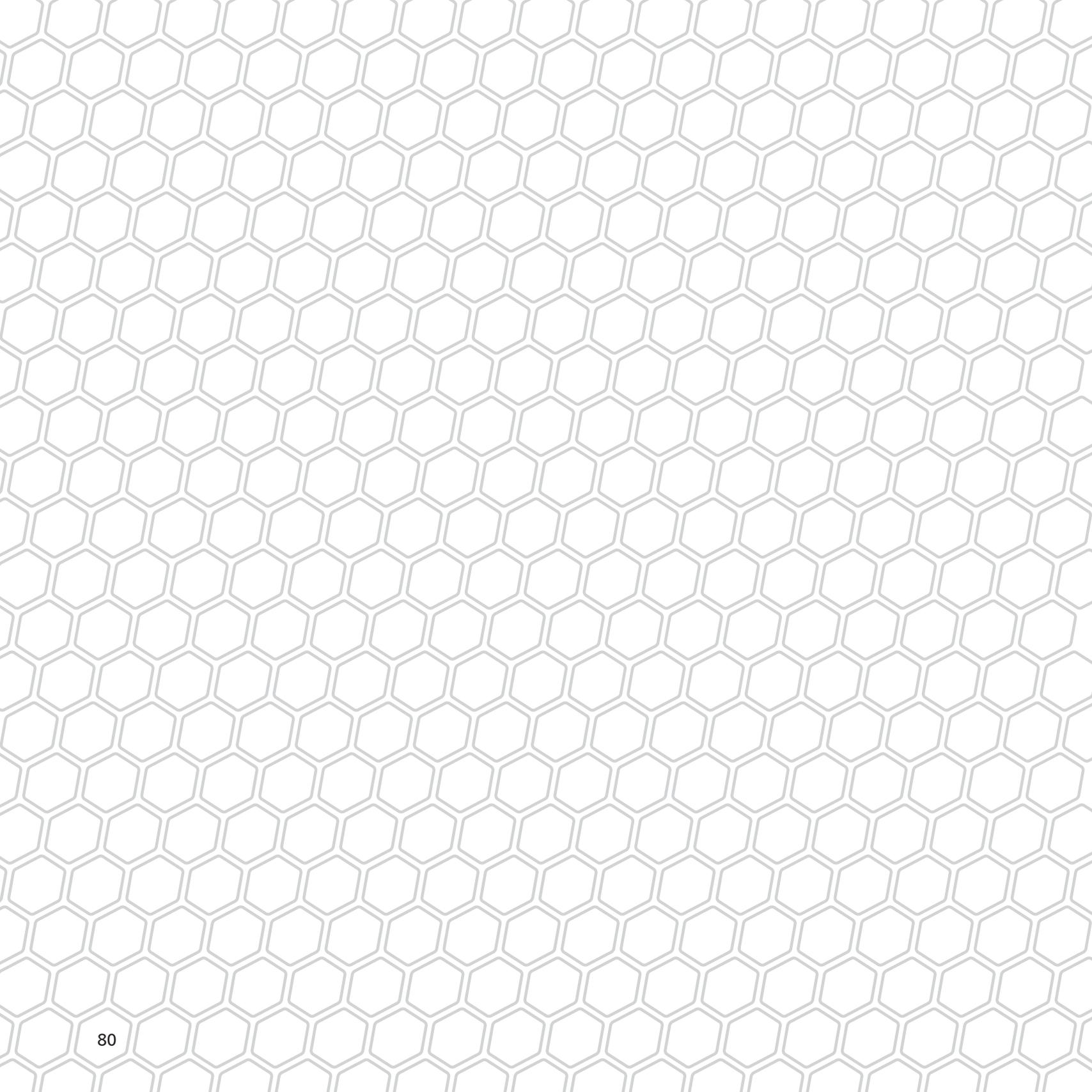
Planos

Para 2018, Marco Aurélio Bachega diz que o plano é continuar ampliando a qualidade dos serviços oferecidos na Profidente Centro Odontológico, assegurando o atendimento diferenciado aos pacientes.

“Estou aplicando uma mudança gradual na empresa para não termos os dentistas colaboradores apenas como participantes, mas, sim, como profissionais adjuntos. Assim, eles têm mais liberdade de atuação nos atendimentos. Isso faz bem para todos os envolvidos no processo, desde os próprios profissionais e clientes, até a empresa”.

CONTATOS:

Site: www.profidente.com.br





André Luis Moreira Sales

Ventimed Soluções em Terapia Respiratória e Sono

Ventimed | Soluções em Terapia Respiratória e Sono

O fisioterapeuta André Luis Moreira Sales sabia muito bem aonde queria chegar quando se candidatou a uma vaga no MBA Executivo em Saúde da FGV/STRONG, unidade Osasco.

Um ano antes de começar seu Projeto de Conclusão de Curso, a Ventimed Soluções em Terapia Respiratória e Sono, empresa especializada em venda e locação de equipamentos médicos, já havia sido implantada, com muito do que ele tinha absorvido nos três primeiros meses do curso.

“O trabalho serviu como base para que eu pudesse avaliar o tamanho do meu negócio. Foi por meio dele que consegui mensurar da melhor forma meus resultados”, explica ele.

A missão da empresa está muito bem definida: “Salvar vidas!”

Desafios

Questionado sobre os desafios de empreender, André diz não ter tido qualquer medo. Porém, reconhece que não é fácil. “A luta no Brasil é diária”.

Para ele, tirar o sonho do papel foi sair da zona de conforto. “É preciso ter coragem. Mas, sem dúvida alguma, é bastante recompensador”.

E é claro que, nesta trajetória, ele pontua a importância de ter um sócio. “Foi importante ter meu sócio e amigo comigo a todo tempo. Aliás, é fundamental”.

André assegura que até hoje aplica os ensinamentos do MBA na Ventimed. “Utilizo diariamente! Sem dúvida, Gestão Contábil, Custos e Finanças foram extremamente úteis”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Estudo da ferramenta google analytics na análise de uma loja virtual de venda de equipamentos médicos

TURMA: MBA Executivo em Saúde – ES 2

LOCAL: Osasco

PARTICIPANTES:
André Luís Moreira Sales

MELHORIA DE PROCESSOS

RAZÃO SOCIAL: Empresa Ventimed

RAMO DE ATUAÇÃO: venda e locação de equipamentos médicos

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:
São Paulo capital e ABC

“O trabalho serviu como base para que eu pudesse avaliar o tamanho do meu negócio. Foi por meio dele que consegui mensurar da melhor forma meus resultados”.

Planos

Com o objetivo de ser o melhor e mais completo serviço de terapia respiratória, o empresário diz que os planos para 2018 são muito simples: “Crescer, crescer e crescer”.

CONTATOS:

Site: www.ventimed.com.br

Facebook: [@ventimedbr](https://www.facebook.com/ventimedbr)



José Carlos Clemente

Clínica **Mult Imagem**

Quando fez o MBA em Gestão Empresarial na FGV/STRONG de Santos, o médico e diretor-clínico da Clínica Mult Imagem, José Carlos Clemente, estava muito mais focado no aprendizado.

“Adoro economia e administração. Já tinha feito administração hospitalar. Confesso que não imaginei que o MBA pudesse me acrescentar algo além daquilo que eu já sabia. O médico normalmente é meio alienado em relação ao manuseio de números, mercado financeiro... Não tinha a dimensão de como esses temas estariam relacionados ao MBA. De qualquer forma, foi uma coisa fantástica. Valeu muito a pena fazer o curso, principalmente na STRONG e com os professores da FGV”.

O médico explica que a qualidade sempre foi o foco da sua empresa, o que se tornou ainda mais interessante após o MBA. “A gente aprende a fazer bons negócios. A abordagem que temos no MBA colabora muito para isso. Posso até dizer que eu ganho muito mais dinheiro na compra e na venda dos produtos e insumos que utilizo que no próprio honorário do respectivo exame. Ou seja, um segredo importante é

saber comprar, vender... saber fazer negócio. E isso a gente aprendeu bastante, principalmente a maneira de abordar a empresa x, y ou z”.

Desafios

Para ele, os desafios existem e vão continuar existindo, sendo importante se aprimorar. “Mas confesso que nunca tive medo. Sempre fui muito ousado. Na verdade, eu gosto dos desafios”.

Clemente reconhece que tirar um sonho do papel e torná-lo realidade é muito difícil. “Sempre há problemas, mas quem não sonha não tem como ir para frente. Quem não corre riscos está fadado ao insucesso. Evidentemente que nem sempre você ganha, mas em geral dá certo. O importante é ganhar na média. Há situações em que apostamos que vai dar muito certo e não dá tanto assim. E outras que se têm dúvidas e dá muito certo. No meu caso, sou muito sozinho. Ninguém me ajudou nessas tarefas, do ponto de vista de ideias. Quanto à clínica, é lógico, tem muita gente importante que ajuda. São mais de 400 funcionários nas unidades. É claro que todos têm sua participação”.

PERFIL

TURMA: MBA em Gestão Empresarial – GE-09

PARTICIPANTES: José Carlos Clemente

LOCAL: Santos

MELHORIA DE PROCESSOS

RAZÃO SOCIAL: Clínica Mult Imagem

RAMO DE ATUAÇÃO: medicina diagnóstica

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA: diversas cidades no Estado de São Paulo

“Sempre há problemas, mas quem não sonha não tem como ir para frente. Quem não corre riscos está fadado ao insucesso. Evidentemente que nem sempre você ganha, mas em geral dá certo. O importante é ganhar na média. Há situações em que apostamos que vai dar muito certo e não dá tanto assim. E outras que se têm dúvidas e dá muito certo...”

Planos

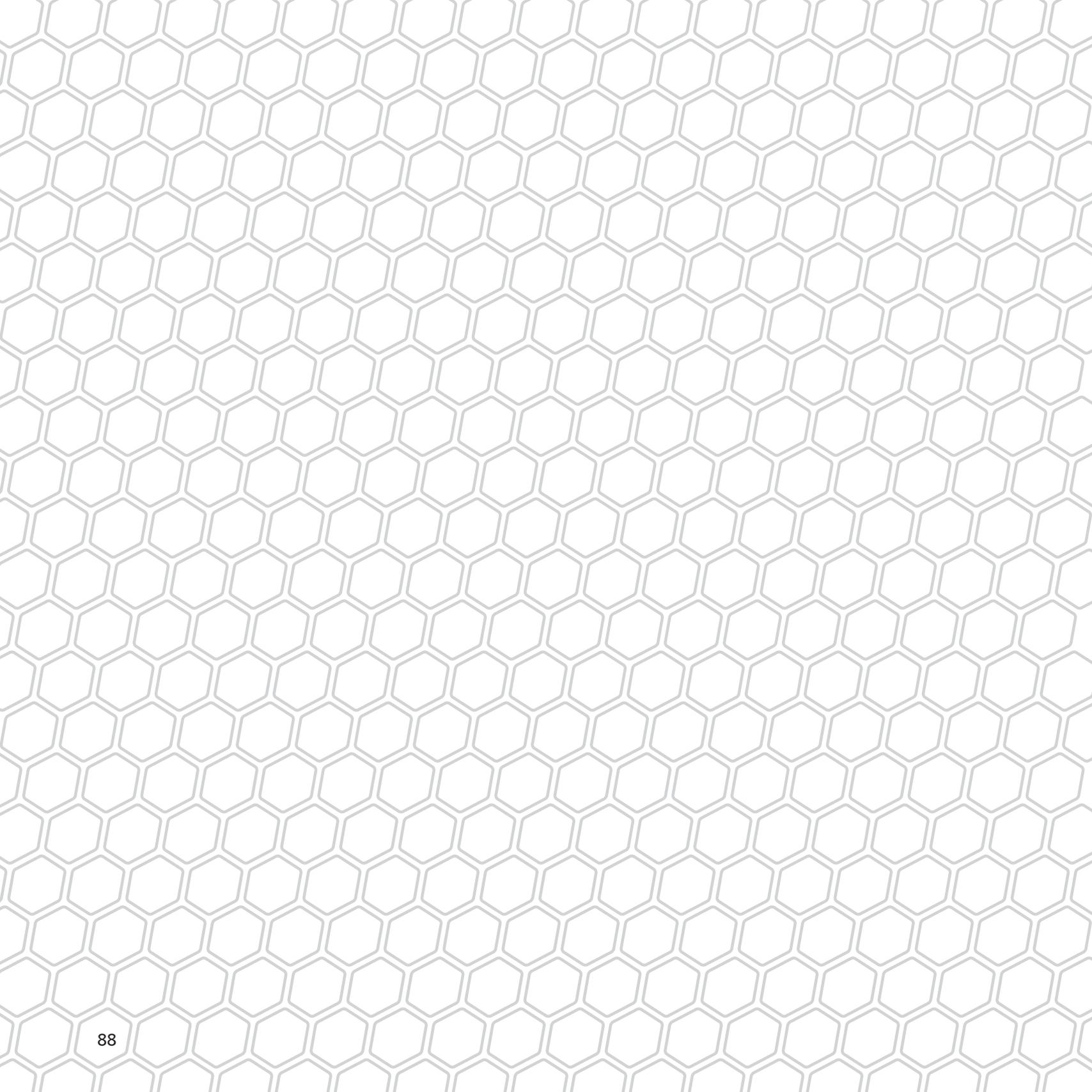
Para 2018, os planos são de expansão. Expansão da própria empresa ou no intuito de comprar alguma empresa que não vai bem. “Atualmente, tem duas empresas que apresentam oportunidade para compra que estou vendo. Sempre acredito que posso reverter a situação delas. Espero conseguir novamente, além de ampliar o que nós já temos. A Mult Imagem é hoje a maior clínica do país em um único local. Ou seja, nós não somos a maior empresa do setor de diagnóstico por imagem ou laboratorial (há três grandes empresas que são multinacionais). Mas, excetuando-se essas, estamos entre as maiores. Então valeu e vai continuar valendo a pena perseguir um crescimento cada vez maior”.

FUNCIONÁRIOS: 400 (aproximadamente)

CONTATOS:

Site: www.multimagem.med.br

Facebook: [@multimagem.med](https://www.facebook.com/multimagem.med)





Camilo Stefanelli

GlobalK Tecnologia e Informática

Ao iniciar o MBA em Marketing e Vendas na FGV/STRONG, unidade Alphaville, Camilo Stefanelli carregava 20 anos de experiência profissional e a certeza de que já sabia muita coisa.

CEO da GlobalK, empresa nacional desenvolvedora e distribuidora dos produtos da marca Compaq no Brasil, ele reconhece que estava enganado. “Na verdade, eu não sabia nada. Na aula inaugural já tomei um ‘tapa’ na cara com a fala do coordenador do curso. Não tinha a expectativa de que me ajudasse tanto. Mas o fato é que ajudou, e muito”.

O empresário conta que usou o Projeto de Conclusão de Curso pra estudar a própria empresa, com calma e sem a correria do dia a dia. “Mas a principal utilidade foi responder às seguintes perguntas: aonde quero chegar, como quero chegar e quando vou chegar”.

De acordo com ele, o MBA em Marketing e Vendas ajudou a organizar as ideias, criar processos e, principalmente, profissionalizar sua empresa.

Desafios

Ao longo do curso e da aplicação das teorias à prática empresarial, Camilo Stefanelli aponta como principais desafios o feedback da sua própria atuação e o medo de as decisões não fazerem sentido.

Na trajetória da GlobalK, o empresário ressalta o apoio de muitas pessoas. “Ninguém faz nada sozinho. Além da escola, muitos professores da vida. Desde o mais humilde até os altos executivos, parceiros e a família. Acho que cada professor foi responsável por enriquecer nossa vida. Cada um deixou sua marca”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Melhoria de Processos na Empresa GlobalK Tecnologia Informatica Ltda.

TURMA: MBA em Marketing e Vendas – GMV 15N

LOCAL: Alphaville

PARTICIPANTES:
Camilo Jose Nery Stefanelli
Alessandra Silva
Danilo Rezende Felipe
Erika Ruzon
Felipe Mourão Zotelli
Nicolas Martinez
Valdirene Flor

MELHORIA DE PROCESSOS

RAZÃO SOCIAL: GlobalK Tecnologia Informatica Ltda.

RAMO DE ATUAÇÃO: fabricante de computadores

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA: Brasil e EUA

“Ninguém faz nada sozinho. Além da escola, muitos professores da vida. Desde o mais humilde até os altos executivos, parceiros e a família. Acho que cada professor foi responsável por enriquecer nossa vida. Cada um deixou sua marca”.

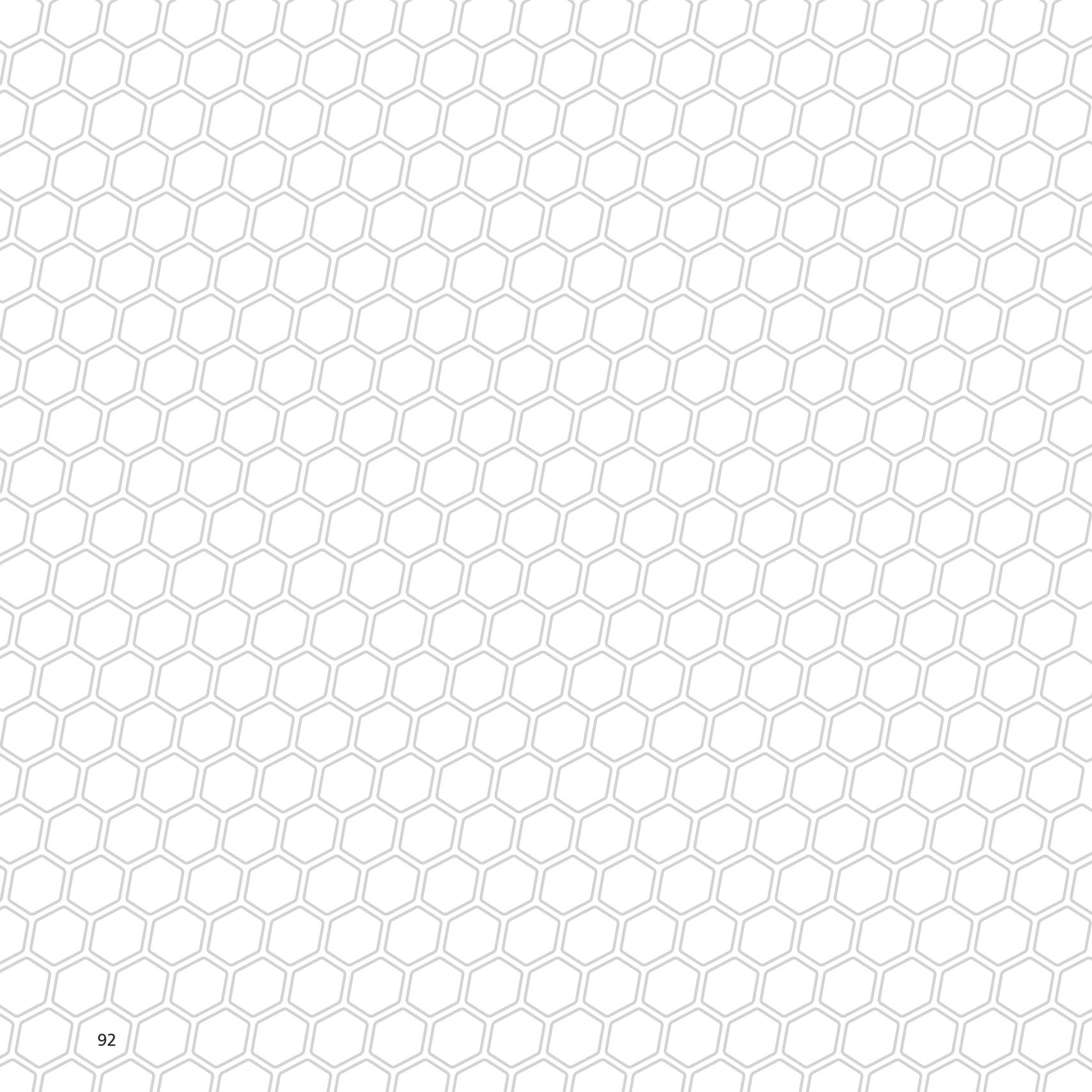
Planos

Quando pensa em futuro, Camilo Stefanelli se prepara para fazer um curso de extensão em Harvard, nos Estados Unidos. Para a GlobalK, 2018 é um ano muito importante e cheio de planos. “Saímos de um negócio para quatro. Já estamos expandindo para os EUA e de lá para o mundo”.

CONTATOS:

Site: www.compaq.com.br

Facebook: @compaqbrasil





SAESA

Sistema de Água, Esgoto
e Saneamento Ambiental
SÃO CAETANO DO SUL

Osmar Silva Filho

Melhoria do Sistema de Água, Esgoto e Saneamento Ambiental de São Caetano do Sul

Melhoria do Sistema de Água, Esgoto e Saneamento Ambiental de São Caetano do Sul

O Projeto de Conclusão de Curso feito pelo engenheiro civil Osmar Silva Filho durante o MBA em Gestão Ambiental da FGV/STRONG contribuiu para o aperfeiçoamento da Gestão Pública de Saneamento da Prefeitura de São Caetano do Sul, fazendo parte do plano de governo e implantado com o objetivo de reduzir as perdas de água no sistema de distribuição do município.

Funcionário público municipal, há 31 anos, Osmar atua na autarquia responsável por gerir o saneamento da cidade, o Sistema de Água, Esgoto e Saneamento Ambiental de São Caetano do Sul (SAESA). “O projeto contribuiu, em 2012, para o plano de governo do prefeito eleito à época, no tocante ao meio ambiente. Com sua implantação, garantimos a melhoria de vários processos”.

Como exemplo, ele cita a setorização total do Sistema de Abastecimento de Água (divisão por áreas, ou distritos, menores de abastecimento), permitindo que as ações para a economia de água potável no município se tornassem mais eficazes e, conseqüentemente, proporcionassem a redução do índice de per-

das. “São Caetano do Sul tornou-se, desta forma, a primeira cidade do país a ter sua malha distribuidora de água potável 100% setorizada”.

Desafios

Em se tratando de uma autarquia pública, os dois maiores desafios enfrentados por Osmar foram a aprovação e a destinação dos recursos para a execução do projeto. “Foram investidos em quatro anos, para se conquistar a marca de cidade 100% setorizada, aproximadamente R\$ 20 milhões. E o processo licitatório para a contratação de consórcio de empresas com competência técnica e experiência para implantá-lo também não foi simples”.

Na avaliação do engenheiro, tirar um sonho do papel e realizá-lo é difícil, pois demanda o convencimento e o comprometimento de outras pessoas. “Na maioria das vezes, estas pessoas são as que detêm o poder de decisão de executá-lo ou não. Por isso, precisam entender que a ideia pode beneficiar muita gente. No caso, uma cidade inteira”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Melhoria do Sistema de Água, Esgoto e Saneamento Ambiental de São Caetano do Sul

TURMA: MBA em Gestão Ambiental – GA 02

LOCAL: Santo André

PARTICIPANTES:
Osmar Silva Filho

MELHORIA DE PROCESSOS

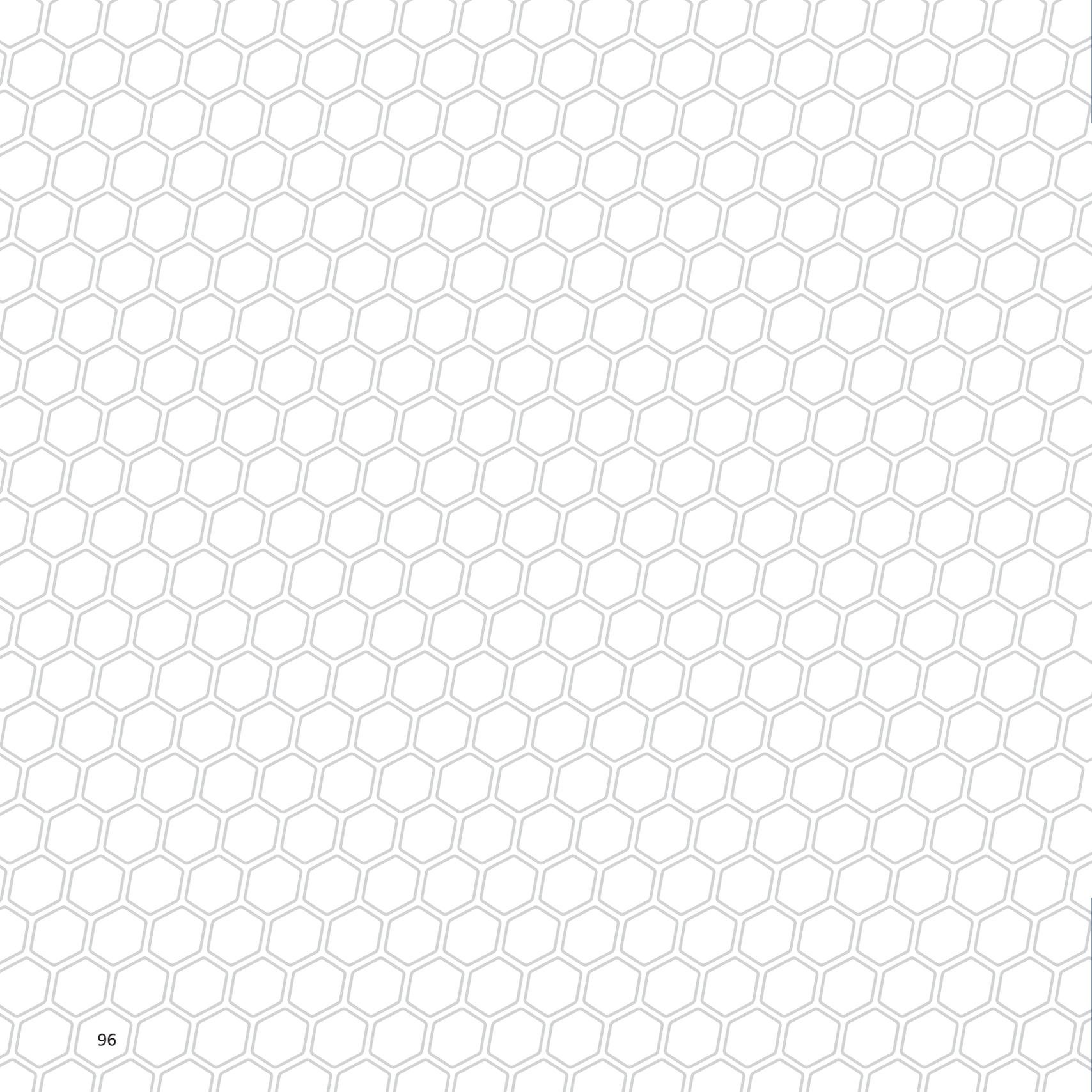
RAZÃO SOCIAL: SAESA - Sistema de Água, Esgoto e Saneamento Ambiental de São Caetano do Sul

RAMO DE ATUAÇÃO: saneamento ambiental

“São Caetano do Sul tornou-se, desta forma, a primeira cidade do país a ter sua malha distribuidora de água potável 100% setorizada”.

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:
São Caetano do Sul

CONTATO:
Site: www.saesascsp.gov.br





Antonio Roberto Moi de Andrade



Grupo Técnico | Projetos e Construções

Vender o projeto de uma casa sustentável que seria construída em um terreno na Vila Madalena, em São Paulo, utilizando tijolos ecológicos, sistemas de reaproveitamento de água e de captação solar, entre outras propostas sustentáveis, foi uma ideia que nasceu durante o MBA em Gerenciamento de Projetos, mais precisamente na elaboração do Projeto de Conclusão de Curso do engenheiro civil Antonio Roberto Moi de Andrade.

“Quando fiz o MBA, sonhei em complementá-lo aplicando o trabalho final dentro do meu próprio negócio, especialmente por conta de todo conhecimento passado pelos professores da unidade Alphaville da FGV/STRONG”.

Hoje, ele se orgulha de ter fundado o Grupo Técnico – Projetos e Construções, um braço da MSP Infra, empresa com mais de 30 anos de atuação na área de planejamento e projetos. “Nos unimos a eles para executar as obras, o que tem sido extremamente gratificante”.

Desafios

Ele explica que o trabalho, que foi conduzido por um grupo de sete pessoas, ajudou muito na imple-

mentação das ideias no dia a dia, principalmente por conta dos desafios que surgiram pelo caminho.

“Queríamos algo que garantisse a economia de materiais e o uso de técnicas de sustentabilidade. Foi aí que pensamos na construção de uma casa sustentável, erguida numa região em franco crescimento e valorização imobiliária”.

Mas não bastava projetar, explica ele: “Era preciso vender a ideia que havia sido desenvolvida em sala de aula”. Foi quando ele apresentou a proposta a um cliente, com todo detalhamento de investimento inicial e controle financeiro de cada etapa da obra. A estratégia era mostrar as vantagens de apostar em algo que, além de rentável, respeitava o meio ambiente.

“Tivemos o medo de não conseguir viabilizar a obra como um todo, pois mesmo sendo um projeto acadêmico tivemos o cuidado de executá-lo com todas as premissas de um projeto real”. No final, deu tudo certo e o que era plano virou realidade.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Casa Sustentável

TURMA: MBA em Gestão de Projetos - GPR_13 N

LOCAL: Alphaville

PARTICIPANTES:

Antonio Roberto Moi de Andrade
Ana Paula Lacerda Lopes
Ana Paula Modesto
José Carlos de Castilho Rocha
Piero Grassi Simione
William Pereira dos Santos
Wellington Cunha

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: MSP Infra/Grupo Técnico

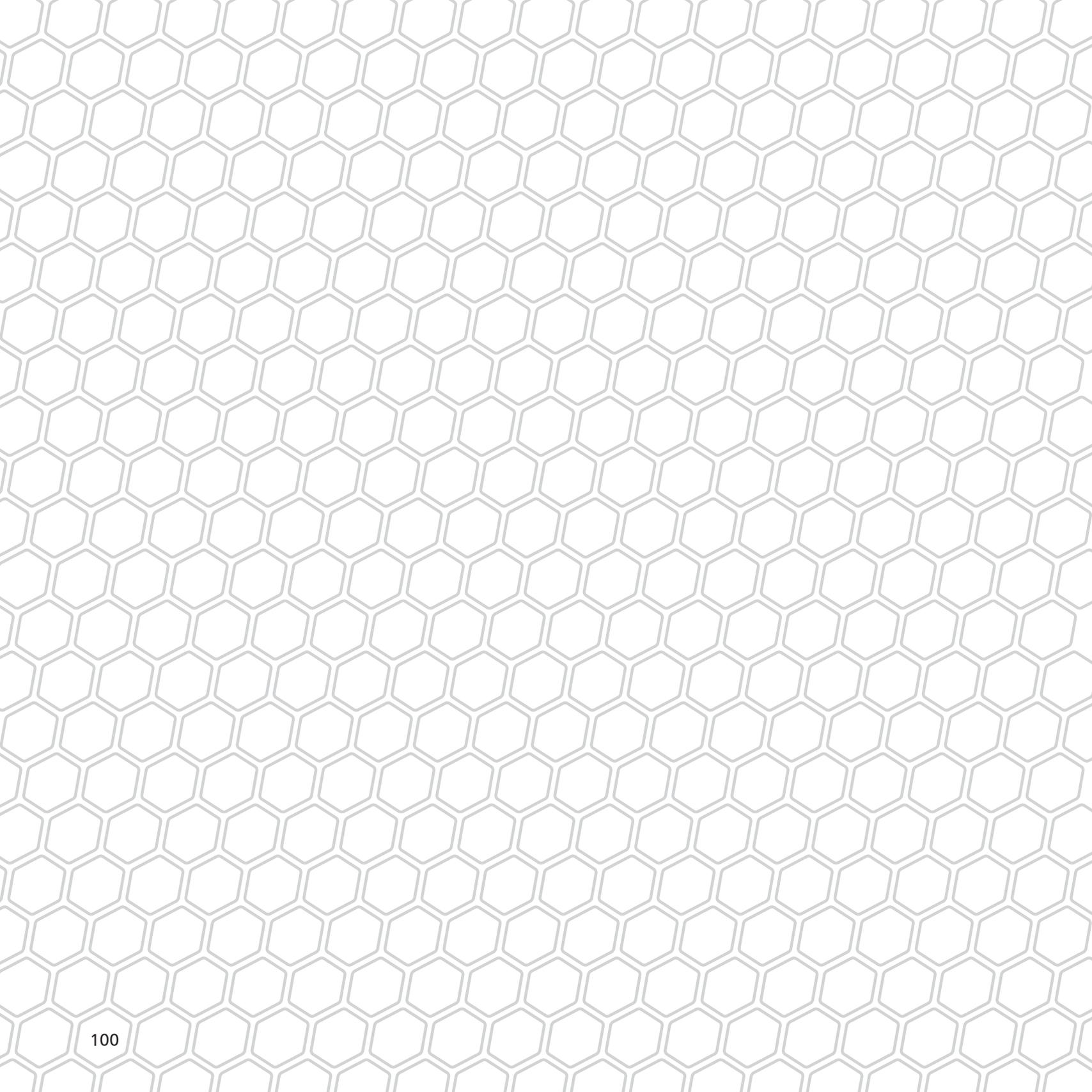
RAMO DE ATUAÇÃO: engenharia e projetos

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA: nacional

“Aprendi com o MBA, além de todos os aspectos técnicos e de gestão, a pensar fora da caixinha. O MBA não é focado na área da construção civil. É, sim, uma proposta para enxergar o macro de empresas, obras, matéria-prima etc. Passei a ter uma visão mais crítica sobre todos os processos”.

Planos

Para 2018, Roberto diz que a meta é oferecer um plano de atendimento diferenciado para os clientes, possibilitando sempre a viabilização de novas obras. “Ou seja, trabalhamos com a expectativa físico x financeira andando em paralelo. Sabemos que, hoje em dia, a questão de tratar com profissionais competentes, éticos e comprometidos é muito difícil. Exatamente por isso, queremos crescer abrangendo o mercado da construção civil, seja ela residencial, comercial ou corporativa/condomínios”.



A portrait of a man with a beard and mustache, smiling, wearing a light blue button-down shirt. He is positioned in the center of the frame against a plain white background. A dark blue horizontal bar is overlaid across the middle of the image, containing his name in white text.

Wilson Carlos Abreu Junior

N.A. Equipamentos de Vídeo

N.A. | Equipamentos de Vídeo

Quando o administrador Wilson Abreu iniciou o Projeto de Conclusão de Curso para o MBA em Gestão Estratégica e Econômica de Negócios que fazia na FGV/STRONG de Santo André, já desenhava os possíveis avanços profissionais na empresa na qual trabalhava, a N.A. Equipamentos. Também pensava nos objetivos, que queria atingir.

“O projeto serviu para desenharmos novos processos, readequarmos departamentos e otimizarmos o fluxo de informação da empresa. Conseguimos economizar com os novos processos, agilizando as tomadas de decisão e o levantamento das informações gerenciais para intervenções mais eficazes e pontuais”.

Desafios

Na opinião de Wilson, o maior dos desafios foi “mexer no queijo das pessoas”. Segundo ele, é muito complicado, quando você indica novos caminhos nos quais os colaboradores precisam sair da zona de conforto e, mais ainda, quando envolve mudança de posicionamento da diretoria.

“Colocar em prática algo que você sonha é difícil devido ao item que chamamos de realidade x expectativa. Nos planos criamos belas expectativas, mas, no ambiente corporativo, com todo o histórico profissional e as demandas do dia a dia, a realidade fica um pouco diferente. E este conflito retarda e, às vezes, prejudica a aplicabilidade do plano”.

Em contrapartida, as pessoas são imprescindíveis na aplicação de novos projetos. “Nenhum plano de ação é colocado em prática unilateralmente. Se não houver a colaboração de peças-chaves, nada acontece. O respaldo da direção e o apoio da equipe foram essenciais nesse processo”.

Wilson ressalta, ainda, a importância de tudo que absorveu de conhecimento durante o MBA. “Especialmente os ensinamentos de posicionar-se perante todos os níveis empresariais, o que é base fundamental de segurança para a tomada de ações”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: N.A Equipamentos - Empresa de Soluções Visuais em LED (Empresa New Agency)

TURMA: MBA em Gestão Estratégica e Econômica de Negócios- GEEN 13

LOCAL: Santo André

PARTICIPANTES:
Wilson Carlos Abreu Junior

MELHORIA DE PROCESSOS

RAZÃO SOCIAL: New Agency Produções Artísticas Ltda.

RAMO DE ATUAÇÃO: entretenimento

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA: nacional

“Nenhum plano de ação é colocado em prática unilateralmente. Se não houver a colaboração de peças-chaves, nada acontece. O respaldo da direção e o apoio da equipe foram essenciais nesse processo”.

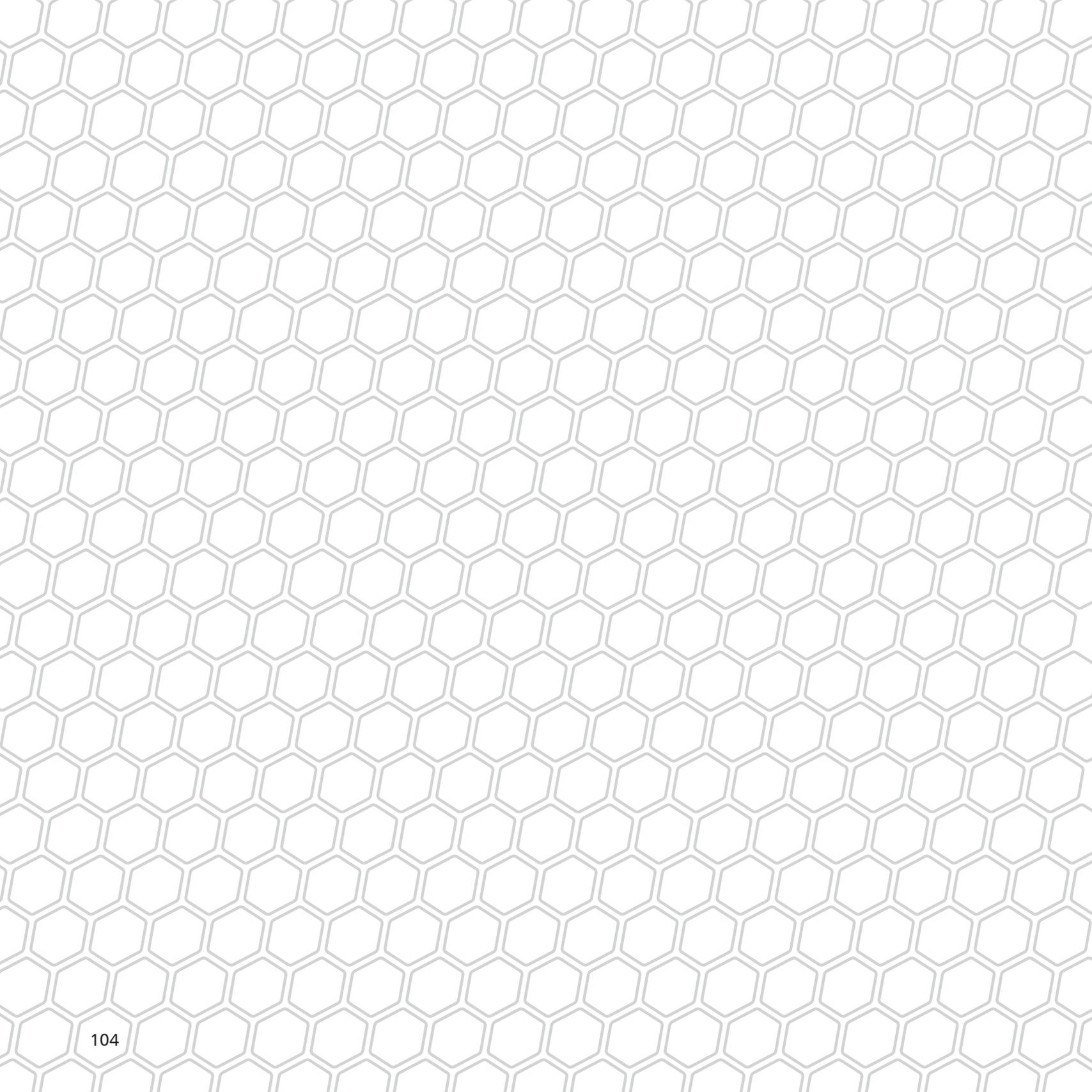
Planos

Ampliar os produtos e serviços ofertados, iniciar novos negócios com parcerias internacionais e consolidar o nome da empresa no mercado como a “boutique do vídeo”, são os planos para 2018. “Tudo está sendo planejado e realizado com foco nestes objetivos”.

CONTATOS:

Site: www.naequipamentos.com.br

Facebook: [@naequipamentos.br](https://www.facebook.com/naequipamentos.br)





Paulo Di Nallo

Continental Pneus

Continental | Pneus

Quando resolveu fazer o MBA em Gestão Empresarial na FGV/STRONG do ABC, o engenheiro Paulo Di Nallo, que tem ampla experiência no setor automotivo, até imaginava que utilizaria todo conhecimento que estava adquirindo na empresa onde trabalhava. Porém, reconhece que não com a profundidade com que isso aconteceu.

“Pouco tempo depois que concluí o MBA mudei de país para trabalhar na Continental Pneus na Argentina, onde ocupei o cargo de gerente comercial. Lembro que muitas vezes abri as apostilas da FGV para refrescar meus conceitos sobre determinados assuntos. O curso sempre me ajudou a resolver problemas e tomar decisões importantes”.

Na avaliação dele, a graduação universitária é muito específica enquanto o mercado de trabalho é amplo. “Continuar estudando, no meu caso fazendo o MBA em Gestão Empresarial, vai proporcionar apoio em casos mais desafiadores”.

Desafios

Obviamente, que a experiência de trabalho, após anos no mercado, proporciona mais segurança para colocar em prática um novo projeto. Porém, essa não é uma tarefa das mais simples.

No caso do executivo, entre os desafios que o novo cargo exigia estavam a consolidação da presença da Continental Pneus naquele novo mercado e o aumento do *market share*.

PERFIL

TURMA: Gestão Empresarial – GE 08

LOCAL: Santo André

PARTICIPANTES:
Paulo Di Nallo

MELHORIA DE PROCESSOS

RAZÃO SOCIAL: Continental do Brasil Produtos Automotivos - Sucursal Argentina

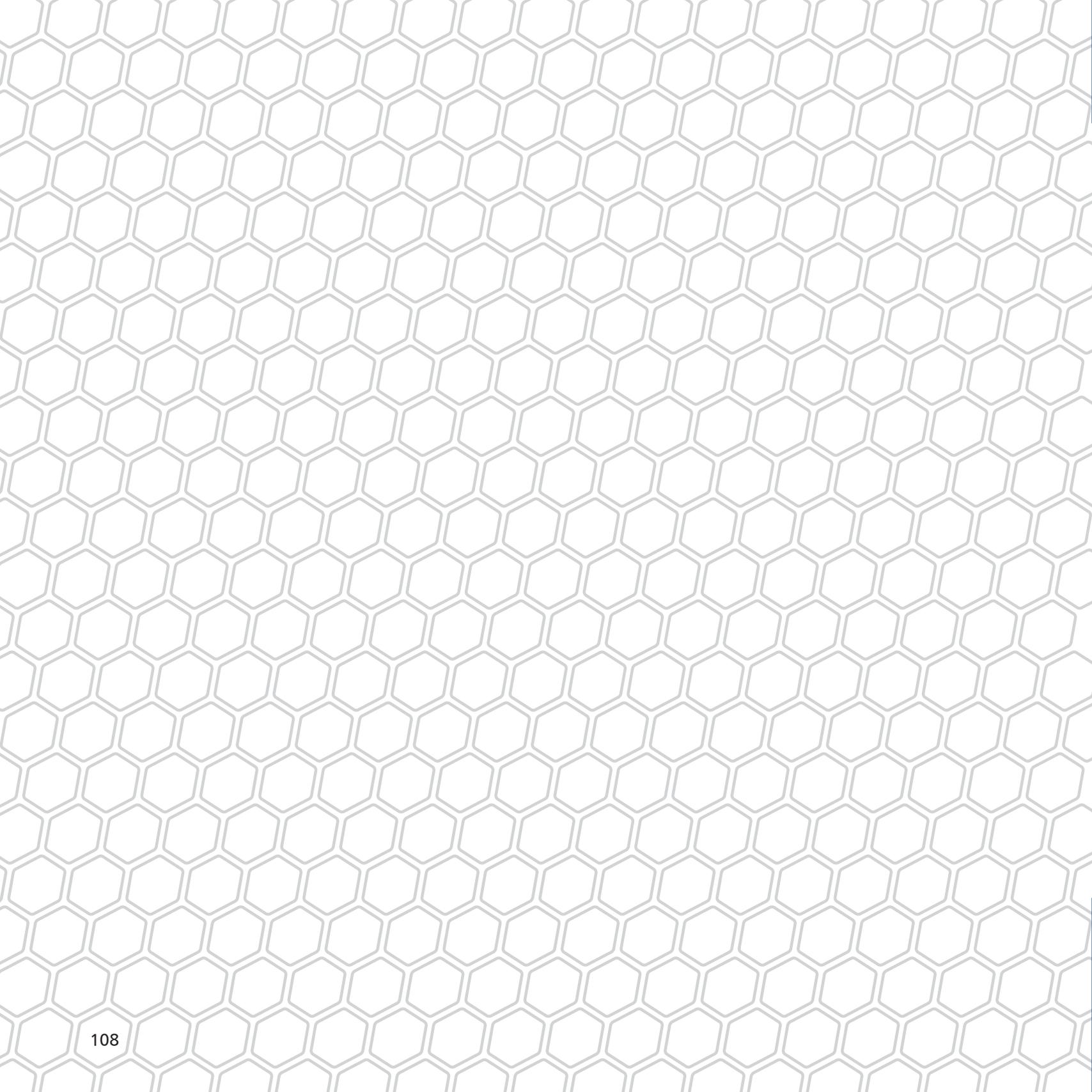
RAMO DE ATUAÇÃO: importação de comercialização de pneus

ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:
Argentina

“Continuar estudando, no meu caso fazendo o MBA em Gestão Empresarial, vai proporcionar apoio em casos mais desafiadores”.

Planos

Paulo Di Nallo está bastante otimista com relação a 2018. “Uma multinacional planeja os próximos anos com muita antecedência. Analisamos possíveis cenários, traçamos metas e planos de ações. Apesar do otimismo e da espera por um ano promissor, ficamos atentos às possíveis mudanças e eventuais surpresas que possam dificultar o crescimento ou abertura de novas oportunidades. Tudo pode acontecer, o importante é a velocidade em diagnosticar a mudança do vento e a agilidade de alterar a rota, se necessário”.





Carlos Roberto Braga

Construjá Distribuidora

Construjá | Distribuidora

Unir o teórico com a prática fez do empresário Carlos Roberto Braga um profissional melhor. Ao cursar o MBA em Gestão Empresarial na FGV/STRONG, unidade Santo André, ele não tinha ideia de produzir um Projeto de Conclusão de Curso que pudesse ser utilizado para ampliar seu negócio.

Porém, no decorrer do trabalho, ele percebeu a viabilidade de aproveitar todo o aprendizado para tornar sua distribuidora de materiais de construção, a Construjá, hoje com 28 anos no mercado, ainda melhor.

Também foi importante expandir o negócio. “Criamos a Ferrojá, cuja especialidade é a comercialização de aço, madeiras e PVC”.

E ele comemora os resultados. “Abrimos em um momento ruim e sobrevivemos”. O fato de atuar com um sócio também ajudou bastante. “Principalmente porque tínhamos experiência no setor, o que nos garantiu uma certa tranquilidade”.

Desafios

Viver em um país onde existem tantas adversidades é, na opinião dele, o maior dos desafios quando se planeja empreender e transformar um sonho, que está na cabeça ou no papel, em realidade. “O Brasil pede muito e entrega pouco para aqueles que decidem investir”, ressalta o empresário.

Porém, a experiência de investir tempo e recursos em aprendizado de qualidade fez muita diferença na gestão do seu negócio. “Sem dúvida, os ensinamentos obtidos durante o MBA proporcionaram a grande vantagem de unir o teórico à prática, o que certamente faz de nós melhores profissionais. Até hoje participo de grupos de estudos do setor, o que favorece o aprendizado constante e a melhor qualificação para o mercado”.

PERFIL

PROJETO ORIGINAL: Plano de Negócio para a abertura de Aços Brasil

TURMA: MBA em Gestão Empresarial – GE 77N

LOCAL: Santo André

PARTICIPANTES:
Carlos Roberto Braga
Alessandro J. Pavani
Vania L. Aparecida

EMPRESA

RAZÃO SOCIAL: Ferrojá Distribuidora de Materiais para Construção Ltda.

RAMO DE ATUAÇÃO: distribuição de materiais para construção

ANO DE INAUGURAÇÃO: 2013

“Sem dúvida, os ensinamentos obtidos durante o MBA proporcionaram a grande vantagem de unir o teórico à prática, o que certamente faz de nós melhores profissionais. Até hoje participo de grupos de estudos do setor, o que favorece o aprendizado constante e a melhor qualificação para o mercado”.

Planos

Para 2018, os planos de Carlos Roberto para a Construjá e para a Ferrojá têm como principal meta a recuperação e o crescimento. “O Brasil está saindo da crise e é imprescindível estarmos preparados para recuperar o atraso e deslanchar”.

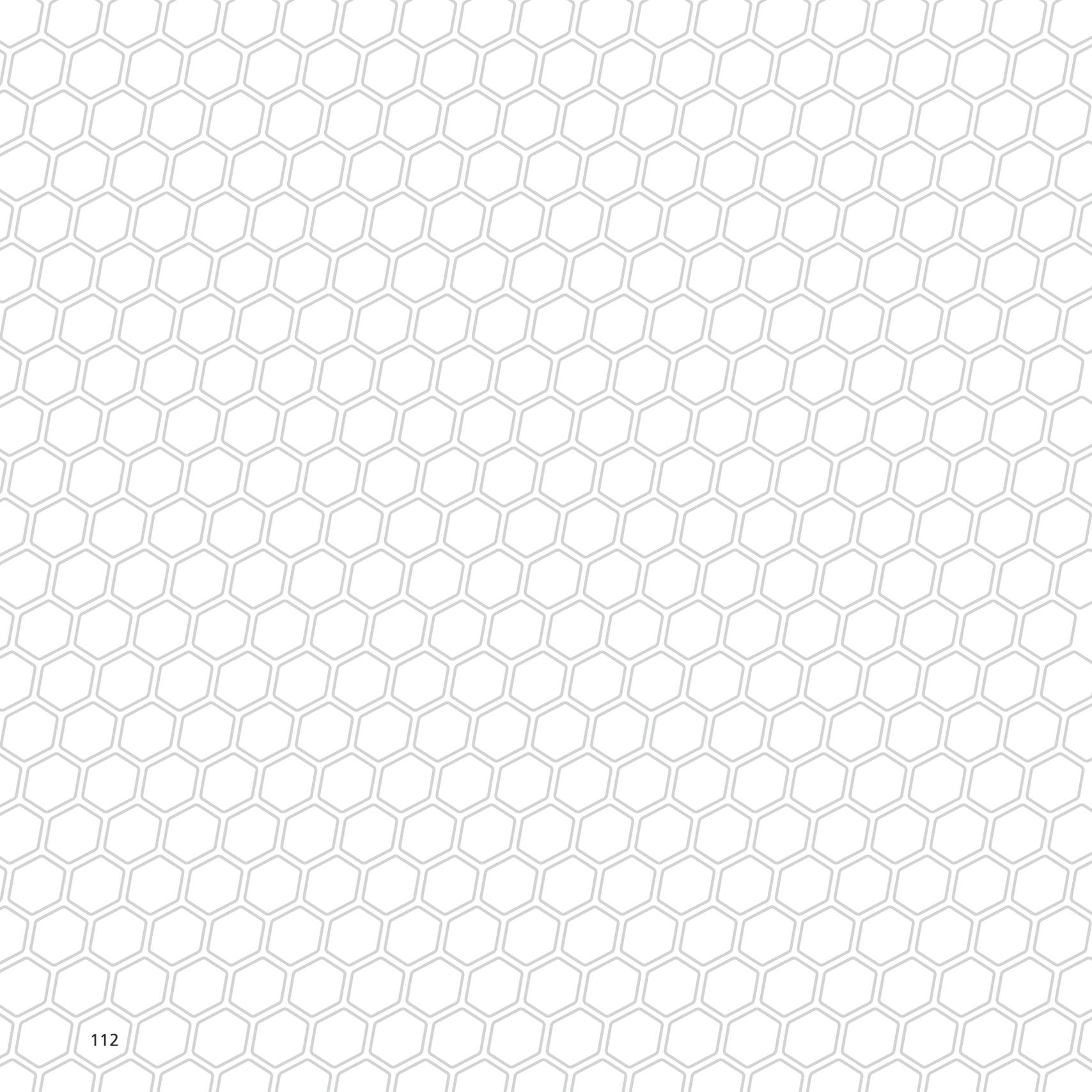
ÁREA DE ATUAÇÃO GEOGRÁFICA:
região metropolitana de São Paulo

FATURAMENTO ANUAL:
R\$ 14 milhões/ano

FUNCIÓNÁRIOS: 23

PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS: vergalhões, madeiras e tubos e conexões

CONTATOS:
Site: www.construja.com.br
Facebook: @ConstrujaDistribuidora



UNIDADES



Almirante - Santo André



Alphaville



Jacarandás - Santo André



Santos



São Caetano do Sul



Osasco

Agradecimentos

A STRONG Educacional agradece, profundamente, a todos que colaboraram, de alguma forma, para que esta publicação se tornasse realidade, em especial à Fundação Getulio Vargas (FGV). Apresentar todos esses cases de sucesso apenas foi possível graças a um trabalho incansável de pesquisa e, principalmente, aos 93 alunos que nos atenderam inicialmente. Todos foram fundamentais.

Aos 23 selecionados, nosso muito obrigado. A STRONG e a FGV se orgulham imensamente de ter feito parte da trajetória profissional e empreendedora de vocês.

Certamente, é o maior dos reconhecimentos à parceria de 20 anos que dá sentido a este livro.

Nossos agradecimentos também a todos os colaboradores da STRONG e da FGV. Sem eles, não conseguiríamos atingir nosso grande objetivo, que é proporcionar educação de qualidade.

Que continuemos juntos por muitos anos. Obrigado.

strong.com.br

