

News

GUAÍBA, SEGUNDO SEMESTRE - 1997

Programa Mini-empresa forma primeira turma em Guaíba

Alunos da Ulbra participaram do trabalho desenvolvido pela Associação Junior Achievement-RS

Um dos seis programas desenvolvidos pela Associação *Junior Achievement* do Rio Grande do Sul encerra o seu primeiro trabalho em Guaíba no próximo dia 15 de dezembro. A primeira turma, formada por 25 alunos (*achievers*) do segundo ano do segundo grau da Escola Martinho Lutero (Ulbra) tiveram suas atividades orientadas por quatro consultores - executivos da Riocell (*advisers*) - para constituírem uma mini-empresa. Em 15 jornadas semanais de três horas e meia cada, os alunos escolheram um produto a ser fabricado e comercializado, levantaram o capital necessário através da venda de ações, organizaram a administração da mini-empresa, produziram, venderam e pagaram salários e impostos dentro de uma filosofia estruturada no máximo de produtividade e rentabilidade.

Como foi o início e o desenvolvimento do programa no Município

Achievers e Advisers: quem é quem

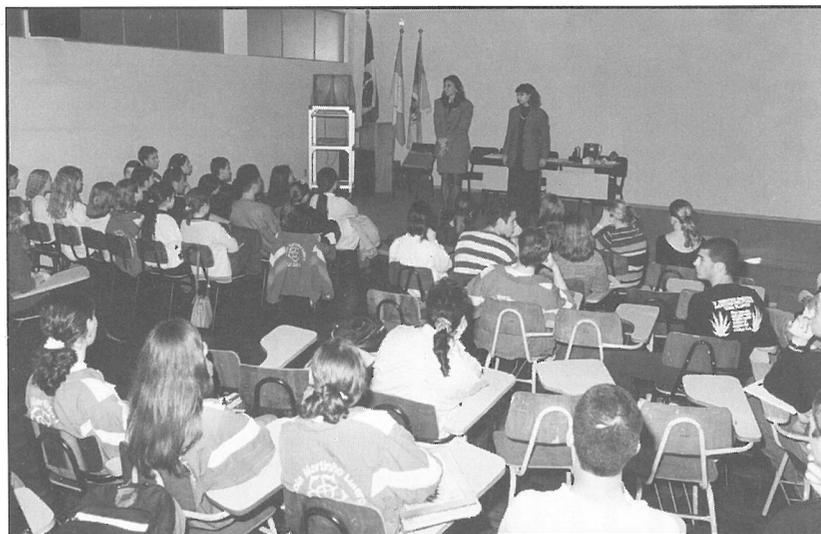


Como a AJA chegou à Guaíba?

TUDO começou quando Alfred Freund tomou conhecimento da existência do programa durante uma conversa com um consultor de empresas. Ele achou a iniciativa interessante e decidiu que buscaria maiores detalhes sobre o assunto. Procurou a Diretora Executiva da Associação *Junior Achievement* do Rio Grande do Sul, Wilma Araujo Santos, e percebeu que o projeto seria bom para Guaíba. A partir deste momento, com a mobilização da diretoria da Riocell, a ACIGUA foi acionada, convidando empresários simpáticos à idéia para participar. Assim instalava-se o programa no Município.

AGENDA INICIAL

- * **20/maio/97:** define-se a implantação do programa piloto na Escola Martinho Lutero - Ulbra, cumprindo o pré-requisito da AJA para que o primeiro projeto realizado no Município seja bem sucedido. A Ulbra preenchia este requisito.
- * **08/julho/97:** o programa é oficialmente apresentado em Guaíba, juntamente com o lançamento da 8ª Expofeira, da 4a. Feira do Pêssego e 14a. Reculuta. O evento contou com a participação da AJA/RS, Diretoria da Riocell, da Acigua, da Ulbra e demais membros da comunidade.
- * **09/julho:** foi realizada uma palestra de apresentação do programa aos alunos interessados na Escola Martinho Lutero - Ulbra, pela técnica da AJA/RS, Carla Fátima da Silva. A partir desta data seriam aceitas inscrições de alunos ao programa que se iniciaria em Agosto. No mesmo dia, foi realizado um treinamento aos *advisers* e coordenadores nas dependências da Riocell, sobre o programa, procedimentos e condutas a serem seguidas nas 15 jornadas.
- * **15/julho:** é feita a seleção dos alunos que participarão do programa, em conjunto entre a Ulbra e Acigua, basicamente através das respostas contidas no formulário de inscrição, sendo que o único critério avaliado é a disposição e motivação para participar.
- * **14/agosto:** reúnem-se nas dependências da escola todos os alunos selecionados, seus pais, os *advisers*, a diretoria da escola e os demais coordenadores do programa. O objetivo é realizar uma apresentação mútua, informar os pais dos participantes acerca do programa e dirimir dúvidas em geral.
- * **21/agosto:** início do programa com a realização da primeira jornada.



Riocell e AJA no lançamento do programa: expectativa

A EMPRESA E SUAS ORIGENS

A consciência da necessidade

Quando alguém identifica uma carência, a falta de alguma coisa para seu bem estar, sente um certo desconforto. A percepção dessa carência (a necessidade), gerando desconforto, leva a pessoa a agir no sentido de satisfazer essa necessidade. Resumindo temos:

NECESSIDADE » DESCONFORTO » AÇÃO

Para satisfação dessa necessidade, o homem pode recorrer a algumas possibilidades:

- * Produzir ele mesmo aquilo que ele necessita (auto-produção).
- * Pedir a alguém que lhe dê aquilo de que ele precisa (súplica).
- * Apropriar-se, através da força, do que sente falta (apropriação).
- * Trocar, com alguém, aquilo que tem por aquilo que deseja (troca).

Palavras-chave na Junior Achievement

ACHIEVER Aluno, jovem que participa dos programas da Junior Achievement e interage na realidade econômica, aliando teoria e prática.

ADVISER Empresário ou executivo que participa dos programas da Junior Achievement, lidando diretamente com os achievers. Orienta e relata sua experiência, educando através do exemplo pessoal.

Expediente

Esta publicação é uma edição especial do Jornal A Garça, órgão de divulgação do Clube Recreativo Riocell.

RIOCELL S.A.
Miguel Sampol Pou
Diretor Superintendente
Carlos Dias
Diretor de Controle
Jorge Luiz Cidade Lopes
Diretor Financeiro e de Relações com o Mercado
Sérgio Kilpp
Diretor de Comercialização
Celso Foelkel
Diretor de Tecnologia e Ambiente

Edição, copidesque e editoração eletrônica
Daniel Andriotti
Fotografias
Gilberto Boeira e Antônia Teixeira
Coordenação
Maria Cristina F.C. Dornelles
Conrerp 419/RS
Tiragem
3.500 exemplares
Impressão
Universo Merc

O produto

DESENVOLVER um produto leva tempo. Tempo para pesquisar o mercado, comprar ou alugar equipamento, localizar e comprar matéria-prima e, ainda tempo para aprender a fabricar o produto. Mas antes de tudo isto, é preciso primeiro fazer a escolha do produto a ser confeccionado. Mas como juntar as idéias de 25 pessoas tão diferentes?

O primeiro passo foi fazer uma votação. Cada achieveur deu sua idéia, e em cima desta explosão de idéias, foi feito então um estudo de viabilidade. As idéias somaram-se ao todo em 42 produtos. O mais curioso, foi o que surgiu. Dentre os produtos sugeridos, os quais foram os mais variados possíveis, destacam-se: bombons, de

vários sabores; risque e rabisque; balas; porta retratos, e houve até quem sugerisse criação de escargot e bonequinhos de Chupa cabra. Foi feita então a votação para os principais produtos.

O ranking foi o seguinte:

- 1º Porta-camisinha;
- 2º Camiseta bordada;
- 3º Mural de imã ou de cortiça;
- 4º Capa para banco de automóvel;

Identificados os produtos, o adviser Sérgio Kilpp começou então a orientar a pesquisa de mercado. Qual seria a aceitação do produto?

Quem seriam os seus concorrentes?

No total foram entrevistadas 443 pessoas entre, Guaíba, Barra do Ribeiro e Porto Alegre. A idade dos entrevistados variou entre os 15 e 30 anos. Nesta pesquisa, o produto de maior preferência, foi a camiseta bordada.

Mas não parou por aí. Depois veio o estudo de viabilidade. Qual é o processo de produção? E o treinamento? Qual seria o tempo necessário para a produção? E a matéria-prima sairia muito cara? E o local, teria de ser apropriado?

Os achieveurs tiveram

que fazer todas estas perguntas, encaixando a viabilidade nos quatro produtos selecionados. Agora o ranking já era menos acirrado, estavam na escolha somente dois produtos, a camiseta e o porta-camisinha. Após a conclusão do estudo de viabilidade, chegou-se a conclusão de que o produto escolhido seria: camiseta bordada.

Mas logo houve outro impecílio: a máquina de bordar. A solução foi mudar para camiseta serigrafada. Outro estudo de viabilidade - coordenado pelo adviser Carlos Dias - foi feito e então essa escolha seria permanente.

Matérias-primas foram compradas. A mesa de serigrafia foi alugada e, no dia 02 de setembro, já com a sede arrumada, datou-se o primeiro dia de produção.

Os passos da caminhada...

A **MINI-EMPRESA Junior's T-Shirt**, teve início no dia 21 de agosto, em sua primeira jornada, onde foram expostas todas as idéias de produtos para comercialização. Em 28 de agosto, segunda jornada, na qual foi decidido o produto a ser comercializado: **CAMISETA SERIGRAFADA**. A terceira jornada aconteceu dia 04 de setembro, foram distribuídas as ações, para formar o capital inicial, e também foi escolhido o nome: **Junior's T-Shirt**. Foi vendido um total de 95 ações, ao preço de R\$ 25,00 cada.

Daí por diante a mini-empresa decolou. Foi eleita a diretoria:

Presidente: Ingrid Wagner;

Diretoria de Marketing: Luciane Barreto;

Diretoria de Produção: Fabiane Beline;

Diretoria Finanças: Charline Pires;

Diretoria de Recursos Humanos: Patrícia Amaral,

Em seguida foi criado o logotipo. Houve a arrumação da sede da mini-empresa, que se localiza no próprio colégio da ULBRA, e finalmente, no dia 02 de outubro iniciou-se a produção.

Com isso, o **Marketing** sai às ruas e conquista os primeiros clientes: Escola Gomes Jardim (curso de administração); Oliveira (AFUGOL); Sulfato Rio Grande; Metalúrgica Ferrão; Metalúrgica Padre Réus; Flotilha Gaúcha "Circuito Laser"; 8ª série (82) do colégio Martinho Lutero - ULBRA e Ballet Guaíba - RS.

O número de camisetas vendidas somava 715. Novos projetos de venda estão em andamento.

A mini-empresa já está em sua 11ª jornada. No dia 13 de novembro, é o último dia de produção. No dia 27, do respectivo mês, será o fechamento da empresa, pois já será a 15ª jornada.

Apesar da data de encerramento da mini-empresa, a



Produção em atividade: demandas foram surgindo...



...e a engrenagem da Junior's T-Shirt começava a funcionar

SEGUE➔

Junior's T-Shirt esteve na VIII Expofeira, de 27 a 30 de novembro.

No encerramento de todas as atividades, a mini-empresa enviará para a Associação *Junior Achievement* um relatório das áreas de *marketing*, produção, finanças e recursos humanos, juntamente com um histórico de toda a vida da *Junior's T-Shirt*.

Os *achievers* participaram de várias programações até o presente momento, dentre elas destacam-se:

- A Multifeira, dia 17 de outubro, que ocorreu na escola Martinho Lutero - ULBRA, na qual a *Junior's* colocou um estande, com a amostra de todos os seus trabalhos realizados até aquela data, e também demonstraram o processo de serigrafia na camiseta;

- A Rodada de Palestras, no *shopping* Iguatemi, que aconteceu no dia 25/11, na qual houve a presença de Heitor Kraemer, diretor de *Marketing* da RBS, que palestrou para todas as mini-empresas de Porto Alegre e grande Porto Alegre. As Rodadas de Palestras são encontros com empresários de sucesso que, relatando suas experiências profissionais, passam informações válidas para o êxito das mini-empresas. Estivemos presente com uma



Jornadas de trabalho aconteceram sempre às quintas-feiras

equipe de oito *achievers* e quatro *advisers*. Juntamente com a Rodada de Palestras, houve uma feira, na qual, todas as mini-empresas de Porto Alegre expuseram seus produtos.

Rodada de Palestras

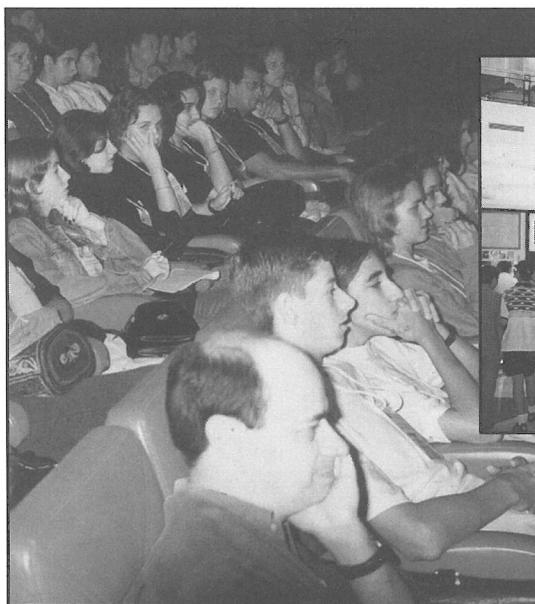
COM O OBJETIVO de aproximar os jovens dos profissionais atuantes no mercado, os *achievers* dos Programas Mini-Empresa, têm a oportunidade de participar de Rodadas de Palestras promovidas pela Associação. São encontros com empresários de sucesso que, relatando suas experiências profissionais, passam informações válidas para o êxito das mini-empresas. Também são expostos vários estandes com os mais variados produtos já desenvolvidos por todas as mini-empresas que compõem, atualmente, o Projeto *Junior Achievement*.

Este momento torna-se importante para o crescimento pessoal de cada um dos alunos, mostrando-lhes os caminhos seguidos por pessoas que atingiram seus objetivos de vida.

Para possibilitar a RODADA DE PALESTRAS no segundo semestre de 1997, o *shopping* Iguatemi gentilmente cedeu uma de suas salas de cinema para a realização do encontro. Os palestrantes convidados foram Heitor Kraemer, diretor de *marketing* da RBS e o empresário Gilberto, da empresa Digital.

Dando início à Rodada de Palestras, André Loiferman solicitou aos jovens que falassem de seus sonhos. A partir das respostas, introduziu a idéia de que os mesmos só se realizarão se houver esforço próprio de cada um. Segundo André e a filosofia da *Junior*: "A vida é um caminho, não um destino, e você é o arquiteto do seu caminho."

A Rodada de Palestras faz parte de



Palestra de Heitor Kraemer no Iguatemi e Feira de Mini-empresas: sucesso absoluto

uma programação que prevê um debate a cada semestre. É um projeto que a AJA/RS oferece aos jovens estudantes gaúchos. Nos programas convencionais das escolas, eles dificilmente têm a oportunidade de um contato tão próximo com profissionais que acompanham diariamente as transformações econômicas, sociais e culturais que estão modificando o mundo.

A mini-empresa *Junior's T-Shirt* de Guaíba, esteve presente com oito representantes e alguns *advisers*. O produto esteve devidamente exposto com os demais produtos das mini-empresas da grande Porto Alegre em um estande da AJA. A camiseta que lá foi apresentada, é usada como uniforme pelos sócios e também vendida a varejo na empresa por R\$ 7,00. O contato pode ser feito através da Escola Martinho Lutero.

FRASES MARCANTES DA PALESTRA DE HEITOR KRAEMER

"Cliente fiel e feliz, é igual a lucratividade!"

"É preciso ter sempre 4 D: determinação, dedicação, disciplina e desprendimento."

"Um vive procurando uma solução para o problema; o outro, uma desculpa para desistir."

"Abandonar o que não está funcionando - para aprender de novo!"

"A atualização do profissional, a seriedade ao encontrar o trabalho e a capacidade de encantar os clientes são muito importantes."

"Facilidade de comunicação e alto contato humano são ingredientes essenciais no perfil de executivo do terceiro milênio."

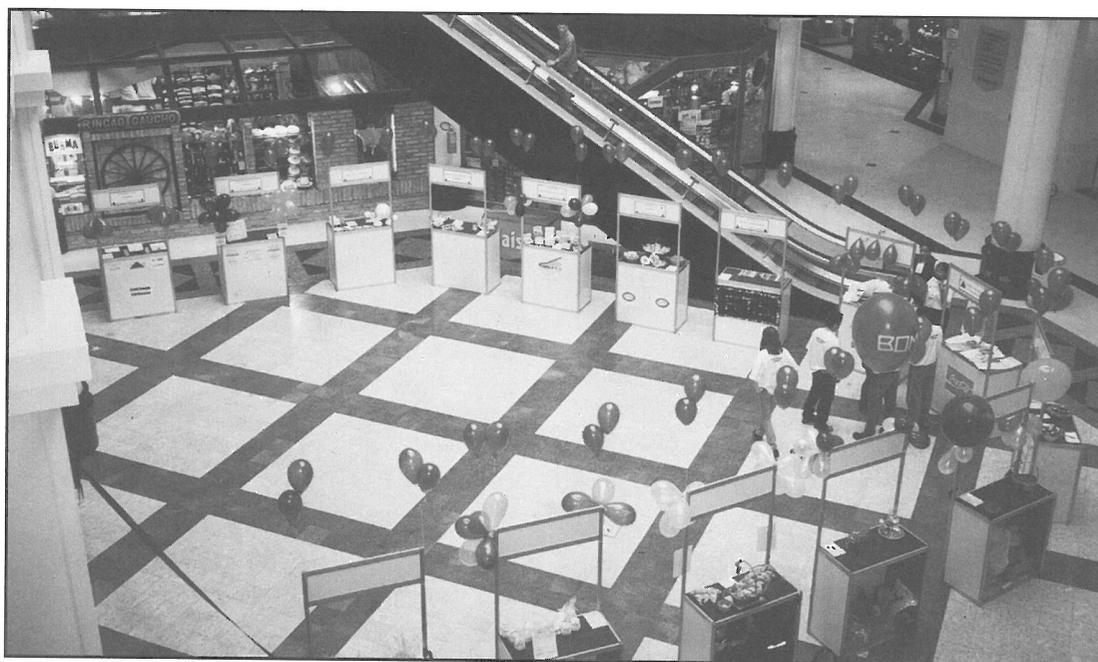
para os *achievers* e *advisers*. Neste dia, ocorreu o desligamento da diretora de produção Cristiane Oliveira. Na mesma data, foi eleita uma nova diretora: Fabiane Beline. A área de recursos humanos, apresenta o rendimento escolar dos alunos do 2º ano do 2º grau que participam do projeto para fins de controle de qualidade sobre o projeto *Junior Achievement* em relação ao aproveitamento dos alunos no segundo semestre.

Nossa penúltima jornada oficial foi no dia 20 de novembro, décimo-quarto encontro da *Junior's T-Shirt S.A./E.* que se caracterizou pelos seguintes itens: reunião de dados, esclarecimento de dúvidas para a realização de relatório final e também foram formadas comissões para a Expofeira e Formatura.

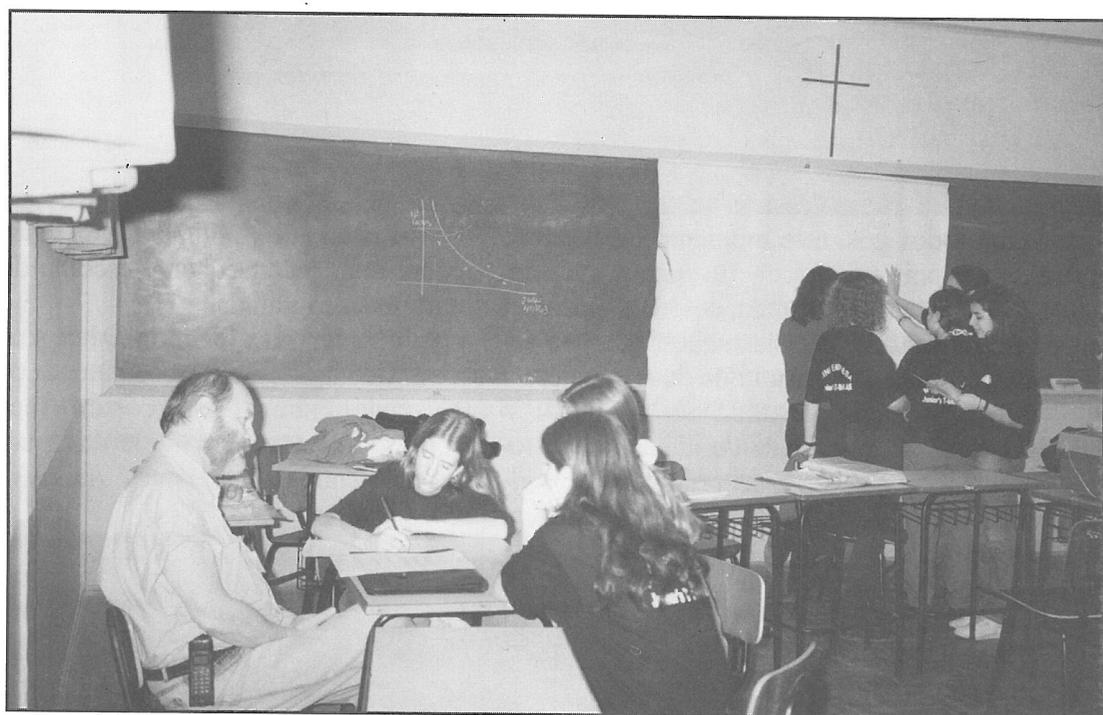
A décima-quinta e última jornada se realizou no dia 27 de novembro: encerramento oficial com a apresentação dos resultados finais da Mini-Empresa, e esclarecimentos sobre pagamentos e vencimentos finais.

A *Junior Achievement* Mini-Empresa conseguiu atingir seu objetivo: apresentar a imagem positiva do mundo empresarial, pois este se declara altamente mágico e imprevisível. Este projeto proporcionou a orientação prática e teórica para os alunos que participaram da Mini-Empresa e que certamente, num futuro próximo, serão grandes empresários.

O caminho se descobre caminhando. E sem persistência, temos certeza: ninguém chega a lugar nenhum".



Exposição dos Programas da Junior Achievement no Shopping Iguatemi...



...durante a Rodada de Palestras



Janete, Cristina e Humberto: coordenação



Grupo adotou seu próprio produto como uniforme

ra, Fabiane Beline, Gabriela Espíndola, Graziela Forli, Ingrid Wagner, Júlio Rafael Izaga, Lisane Hard, Lissandra Garcia, Luciane Barreto, Matheus Naibert, Natali Linck, Patrícia Amaral, Raquel Wagner, Silviane Ghisio, Thiago Naibert e Vinícius Tejada. Neste encontro, também aconteceu a apresentação do Manual do Participante do Programa Mini-Empresa, com as respectivas regras de conduta e horários. Na 1ª jornada nos foi transmitido, de uma forma bastante especial e humana, como acontecia a origem de uma empresa e como ela se desenvolve.

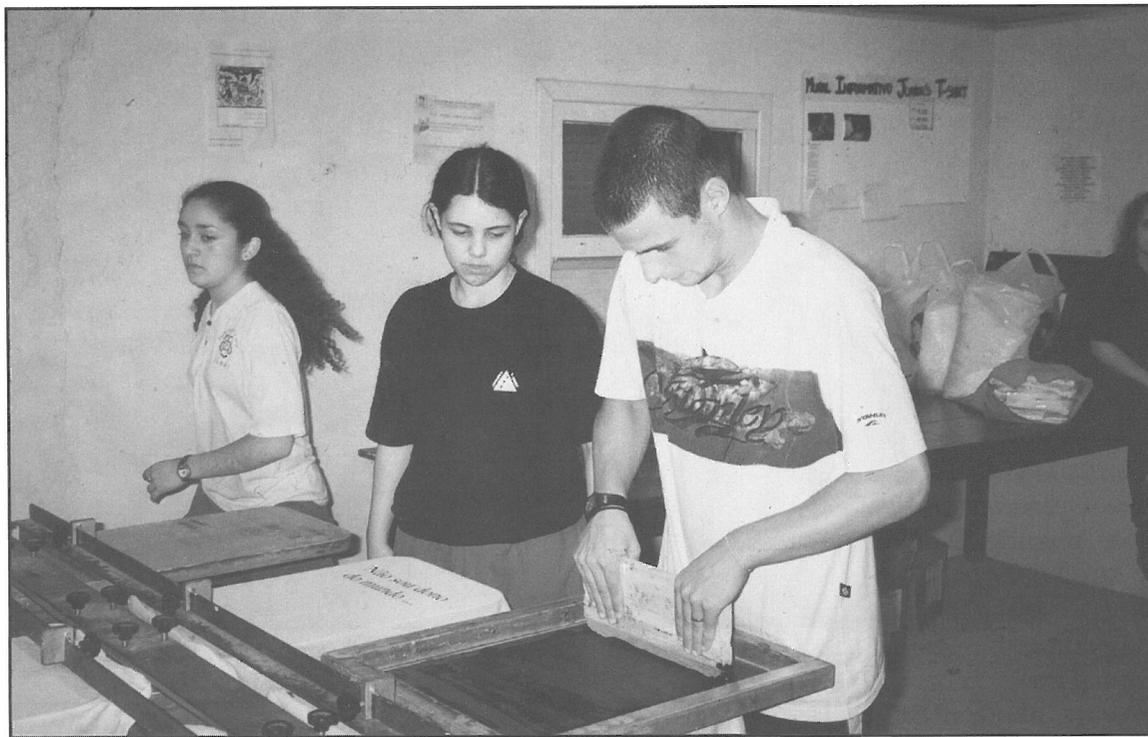
Para todos nós, este momento foi bastante interessante, pois nos foi aberta uma porta com questões e conceitos, até então, desconhecidos pelos participantes que, entusiasmados, queriam saber cada vez mais sobre o mundo dos negócios.

Nesta mesma jornada se realizou o *brainstorming* (a tempestade de idéias), onde todos participaram sugerindo os produtos que seriam analisados e escolhidos. Tivemos uma listagem imensa e, desta, foram escolhidos quatro produtos:

1. Mural de cortiça;
2. Porta-camisinha;
3. Camiseta bordada ou serigrafada;
4. Capa para banco de automóvel;

Com a eleição destes itens, tivemos uma triagem sobre a viabilidade do produto, onde fomos orientados para a realização de uma pesquisa de mercado. Foram entrevistadas 445 pessoas nas cidades de Porto Alegre, Guaíba e Barra do Ribeiro.

Na **segunda jornada** (28 de agosto) assistimos a uma palestra de um consultor do SEBRAE sobre a burocracia para legalizar uma empresa e a diferença que a empresa-junior teria em relação a



Produção recebeu treinamento para atender clientes

alguns aspectos.

No mesmo dia 28 de agosto, saiu o resultado do estudo de viabilidade e da pesquisa de mercado, com a conseqüente escolha do produto: a camiseta serigrafada.

Na **terceira jornada** (04 de setembro), houve a orientação para o procedimento, preenchimento, venda e entrega das ações para o mercado. Nesta, foi escolhido também o nome da mini-empresa, por votação entre os integrantes: *Junior's T-Shirt S.A/E*.



Diretoria atenta às orientações dos advisers

Achievement.

Dia 18 de setembro (**quinta jornada**), tivemos a eleição da diretoria *Junior*, composta por um Presidente, Ingrid Wagner e mais quatro diretores: Recursos Humanos, Patrícia Amaral; Produção, Cristiane Oliveira, Finanças, Charline Pires; e *Marketing*: Júlio Rafael Izaga.

A Diretoria comanda para a realização do desenvolvimento durante a **sexta jornada** (11 de setembro). Todos aceitaram o desafio e o primeiro produto que será lançado com a participação total dos *achievers*, que se dedicaram à preparação para a reunião de imprensa para que seja realizada. Neste encontro foi feita a escolha do produto final.

Para a execução da gestão, seguiram o roteiro representado pelo plano: Estudar, Planejar, Executar e Avaliar.

Durante a primeira semana, foi realizado com a *sexta jornada* os encontros extras para a aquisição de materiais adequados para o que chamamos nosso

(venda), fizemos uma prévia da empresa e o pessoal de produção se meteu a um treinamento para a produção de camisetas serigrafadas.

No dia 02 de outubro, concluímos a organização do nosso primeiro dia de produção com o primeiro pedido: alunos do curso de Administração da Escola Gomes Jardim. Neste dia também aconteceu a dinâmica de avaliação de Recursos Humanos para a emissão da Nota Fiscal com a participação de Charline Pires.

Foi muito emocionante para todos tanta teoria. Todos se sentiram realizados com a conclusão de tanta atividade, a felicidade de todos, ao ver o produto pronto, pois era uma parte de um projeto que havia sido percorrida. Nesta **quarta jornada** (11 de setembro), foi feita a entrega do capital da venda das ações e o preenchimento dos cadastros de seus respectivos acionistas. Houve também a apresentação e o esclarecimento do estatuto de uma Mini-Empresa *Junior*.

Na **quinta jornada**, dia 18 de setembro, tivemos a eleição da diretoria *Junior*, composta por um Presidente, Ingrid Wagner e mais quatro diretores: Recursos Humanos, Patrícia Amaral; Produção, Cristiane Oliveira, Finanças, Charline Pires; e *Marketing*: Júlio Rafael Izaga.

Neste encontro também foi realizada a eleição do primeiro representante do inovador empreendimento de *Junior's T-Shirt S.A/E*.

No início do segundo período, em outubro, durante a **nona jornada** (02 de novembro), foi realizado o primeiro período de avaliação do cronograma de

a *Junior* assume o administração e de da *Junior T-Shirt jornada*, em 25 de os diretores, que fio, iniciam um ca- rcorrido com a par- l do grupo de onfiou na adminis- representação da em- sta tenha sucesso. também foi realiza- ogotipo da empre-

utarmos uma boa amos um seguinte do por E.P.O.F.A.: , Organizar, Fazer,

semana que culmi- a jornada, tivemos . Compramos ma- s e necessários, fe- primeiro contrato rganização da sede ução precisou sub- a se habilitar à pro- s.

da sétima jornada, ecinto e realizamos ção para atender o o de administração sétima jornada tam- rupo com a Direto- ia Amaral e a con- diretora de Finaças

a concretização de extremamente rea- os conceitos. A fe- to pronto, foi muito sso caminho que já rmadada o Diretor de se do cargo em fun-

9 de outubro teve, o, os planos de ven- o dos contratos fe- om nova titular na votação, Luciane ilizou treinamentos gastos. Produção e compra de mate-

foi apresentado o /E., o mais jovem e uaíba.

ódio, dia 16 de ou- ocorreu o encerra- 1ª a 8ª jornada) e a ra o segundo perí-



Estande da Junior's T-Shirt na VIII Expofeira: presença de autoridades

odo, a se realizar da 9ª a 15ª jornada.

Os participantes e a diretoria decidem usar uniforme: camiseta com o nosso logotipo para o uso nas jornadas e em encontros como feiras e palestras.

A diretoria, em reunião, decide realizar uma penalidade para aqueles que se atrasarem nas jornadas, iniciadas às 18 horas. Caso os participantes não comparecerem ao recinto até 10 minutos depois deste horário, terá descontado, do salário, R\$ 0,10 por minuto a mais de atraso.

Na **décima jornada**, dia 23 de outubro, Recursos Humanos organizou um grupo para a visitação e participação da *Junior's T-Shirt S.A./E.* na Rodada de Palestras e Feira de Mini-Empresas de Porto Alegre, que se realizaria no *Shopping Iguatemi*, em 25 de outubro. *Marketing*, produção, recursos humanos e finanças apresentam seus respectivos resultados, planos e estratégias estudadas. Também foi feita a revisão de despesas e receitas. Recebemos a visita de Antônio Tadeu Stoduto - Técnico

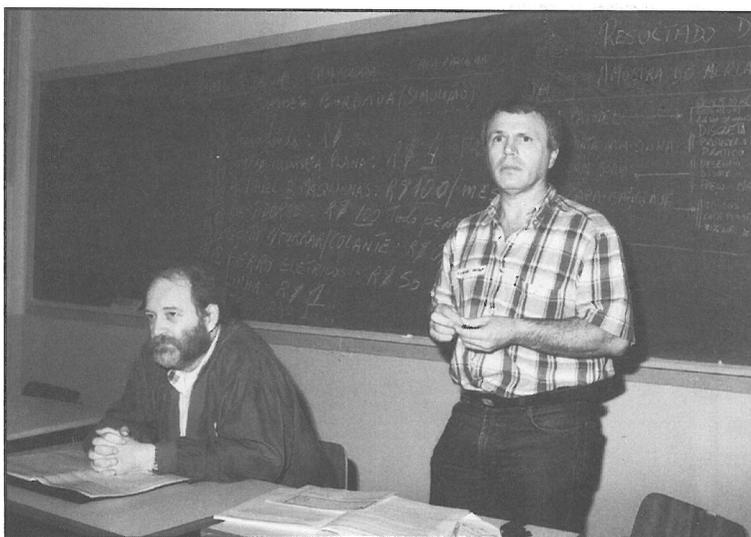
do Programa Mini-Empresa/ Interior, que assistiu a jornada e auxiliou a diretoria sobre os procedimentos que deveríamos tomar na conclusão do Relatório Final.

O dia 30 de outubro, data da **décima-primeira jornada**, o encontro inicia com uma reunião geral para esclarecimentos de dúvidas e sugestões. As diretoras Luciane Barreto, de *marketing*; Cristiane Oliveira, de produção; Patrícia Amaral, de recursos humanos e Charline Pires, de finanças, apresentam seus planos e conclusões para o grupo.

Neste encontro também houve o acerto da participação da *Junior's T-Shirt* na 8ª Expofeira Centrosul - Feira Comercial, Industrial e de Serviços de Guaíba, a se realizar entre os dias 27 e 30 de novembro de 1997, no Parque Municipal Coelho em Guaíba.

Na **décima-segunda jornada**, a diretora de *marketing* mostrou o quadro de metas determinadas e metas atingidas, divulgando os contratos fechados durante a semana.

Na **décima-terceira jornada**, dia 13 de novembro, foi anunciado o último dia de produção pelo manual da AJA, No entanto, a diretoria decide realizar jornadas extras para a continuidade da produção. Recursos humanos, produção, finanças e *marketing* apresentam trabalhos realizados durante a semana



Alfred Freund e Carlos Dias: orientações

O "aprender-fazendo" da *Junior's T-Shirt*

* *Fragmentos do Relatório da Presidência*

POR INGRID WAGNER

"No primeiro semestre de 1997, espalhavam-se certas notícias pelos corredores e salas de aula da Escola Martinho Lutero, na Ulbra, em Guaíba, sobre um projeto piloto que seria implantado entre alunos do 2º ano do 2º grau. A euforia e a agitação do pessoal era grande porque todos queriam saber do que se tratava e como seria. A única notícia que tínhamos era a de que este projeto detinha um simples método: **APRENDER FAZENDO**.

No entanto, ainda não tínhamos informações a respeito do que iríamos aprender e o que fazer. Mesmo assim, sem os devidos esclarecimentos, a excitação era geral, todos falavam que queriam participar sem ter ao menos a transmissão oficial da escola. Até que, então, a direção da Ulbra transmitiu a tão esperada notícia: o projeto *Junior Achievement*.

Foi-nos transmitido que este projeto surgiu nos Estados Unidos em 1919 e que hoje, no mundo inteiro, participam mais de quatro milhões de jovens. Mas, todos os alunos, como característica forte dos jovens, queriam saber qual era o desafio: **APRENDER FAZENDO**.

Iríamos ter a oportunidade de fundar e administrar uma empresa dotada de todas as características das grandes corporações, dentro de um dos programas da Associação *Junior Achievement*: o Mini-Empresa, com duração de 15 semanas em jornadas semanais de três horas e meia. Neste projeto os alunos selecionados seriam assessorados por quatro executivos altamente capacitados para criar, organizar e operar uma empresa que pagaria impostos, funcionários receberiam salários e comissões de venda, fariam contabilidade, estratégias de *marketing* e tudo o quanto fosse necessário para a formação de uma verdadeira empresa para que, na sexta jornada, já pudesse ser es-



Os selecionados: união e objetivos comuns

colhida e realizada a votação para a diretoria, composta por um Presidente e quatro diretores: *marketing*, produção, recursos humanos e finanças, que realizariam funções referentes aos seus respectivos cargos.

Os alunos tinham muita curiosidade em saber de onde surgiria o capital para o desenvolvimento do projeto. Achávamos que haveriam patrocinadores, que bancariam todos os gastos. Mas nos esclareceram que teríamos que capitalizar a empresa através da venda de ações; e após,



Achievers e advisers: teoria e prática em ação

trabalharíamos em equipe para produzir e, posteriormente, realizar a venda do produto que a turma haveria de escolher.

Pensávamos que bastava a inscrição para participar do projeto *Junior Achievement* - Programa Mini-Empresa, o que não ocorreu, pois todos os alunos

que tivessem interesse teriam de passar por um teste de seleção, o que nos deixou eufóricos, pois queríamos correr riscos, participar sem medo de uma futura aprovação, pois sabíamos que tudo isso seria muito valioso para nossa formação.

Os alunos selecionados ficaram felizes e otimistas com o novo desafio que teriam de enfrentar. Os futuros *achievers* (que são os componentes do projeto), participaram de muitas palestras que os deixavam cada vez mais intrigados e interessadós.

Nas palestras nos foi transmitida a filosofia da AJA/RS:

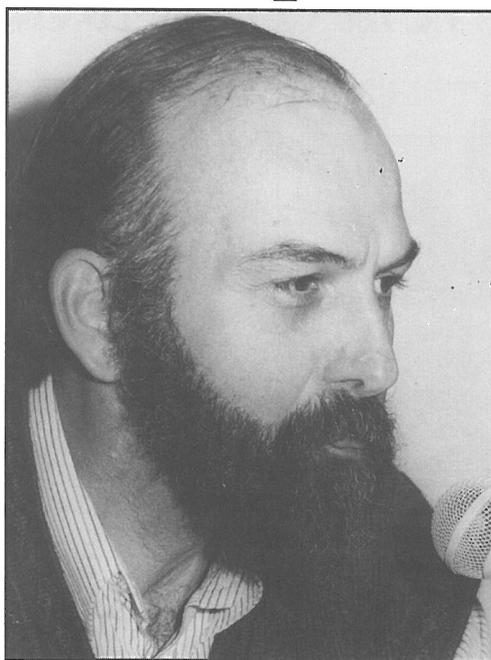
**“A VIDA É UM CAMINHO
E NÃO UM DESTINO
E VOCÊ É O ARQUITETO
DO SEU CAMINHO.”**

Esta passagem foi um enigma porque entramos totalmente leigos num projeto que exigia grande responsabilidade e teríamos de desvendar alguns mistérios com o decorrer da empresa. Nos foi apresentado o caminho e estávamos cientes de que, se não nos entregássemos por inteiro, como verdadeiros arquitetos, jamais atingiríamos o alto da montanha. Também não poderíamos desistir no meio da estrada: tínhamos convicção que seguiríamos em frente, porque os horizontes se tornariam amplos e maravilhosos na medida em que fôssemos crescendo.

Um dos dias mais esperados pelos *achievers* foi o do início do programa: a primeira jornada no dia 21/08/97 onde, nesta reunião, foi realizada a apresentação dos participantes que seriam os nossos *advisers*: Alfred Freund, Celso Foelkel, Carlos Dias e Sergio Kilpp, e também os colaboradores e coordenadores do programa: Ivo Lessa Silveira Filho, Janete Batista, Maria Cristina Dornelles, Humberto Batista, Regina Dornelles Marques e Gilberto Cruz. E nós, os *achievers*: Aline Alencastro, Carlos Leal, Carolina Remedio, Carline Moresco, Charline Pires, Cristiane Olivei-

"O Programa Mini-empresa é um embrião..."

Ao lado de Alfred Freund, Carlos Dias e Sérgio Kilpp, o Diretor de Tecnologia e Ambiente da Riocell, Celso Foelkel é o *adviser de Produção do Programa Mini-Empresa da Junior Achievement em Guaíba*. Numa das jornadas de trabalho, ele concedeu a seguinte entrevista ao jornal Junior's T-Shirt.



Foelkel: "experiência gratificante"

Junior's T-Shirt - Porque o senhor entrou no projeto Junior Achievement?

Celso Foelkel - Confesso que quando eu entrei, não sabia muito bem "onde estava me metendo". Agora posso perceber um programa que serve para ajudar adolescentes a desenvolverem um espírito empreendedor. O objetivo inicial, que era o de adquirir capacidade empreendedora e iniciativa empresarial, foi alcançado por uma grande parte dos *achievers*.

JT-S - Como foi a experiência como *adviser*?

CF - Como *adviser* foi maravilhoso porque a

gente sai do trabalho um pouco cansado e vai para a reunião da *Junior*. Apesar de parecer desgastante, os encontros se tornam um verdadeiro "relax mental". Valeu a pena sob

todos os sentidos. A experiência também se torna enriquecedora pelo lado pessoal. É muito bom porque os *advisers* se sentem os professores e é gratificante saber que estamos ensinando a uma turma de jovens. A comunicação foi fundamental no processo que se estabeleceu entre *adviser* e *achiever*. Mas, apesar de todos os problemas que ocorreram e que são comuns mesmo em uma grande empresa, atingimos o nosso objetivo.

JT-S - Como o senhor analisa essa iniciativa da Junior Achievement?

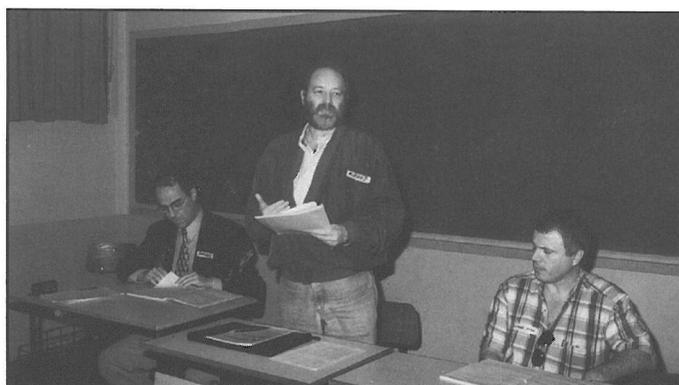
CF - O programa mini-empresa é um embrião, uma semente pronta para a germinação. A AJA (Associação *Junior Achievement*) está oferecendo aos jovens um novo conceito de vida, está mudando a maneira de pensar de muitas pessoas. Cada um de nós que quer ser empresário tem que escolher a hora certa. Não pode ser muito tarde - pois a idéia pode ser "engolida pelo tempo" - nem muito cedo, pois podemos ser tomados pelo fator "imaturidade". O importante é não deixar morrer o nosso sonho, lutar e acreditar sempre que podemos realizá-lo.

"É preciso vivenciar situações para adquirir experiência"

"Uma organização de educação econômico-prática, com o objetivo de despertar no jovem o espírito empreendedor, estimular o desenvolvimento pessoal e suas habilidades básicas para a comunicação, além de fortalecer seus princípios éticos e proporcionar uma visão realista da economia". Esta definição chamou a atenção do então Diretor Superintendente da Riocell, Alfred Freund, durante uma conversa informal com um consultor de empresas. Interessado pela iniciativa, resolveu buscar informações mais detalhadas sobre o assunto. Em contato com a Diretoria Executiva da Associação *Junior Achievement* no Rio Grande do Sul, percebeu que a iniciativa seria interessante para o município de Guaíba. A partir desse momento, a ACIGUA foi acionada para que se tornasse o elo de ligação com os demais segmentos simpáticos ao programa. Alfred Freund, *adviser do Presidente e de Recursos Humanos* concedeu, no dia 13 de novembro, a seguinte entrevista à *achiever Raquel Wagner*:

Junior's T-Shirt - Qual a sua opinião sobre o programa Mini-empresa da Associação Junior Achievement?

Alfred Freund - A *Junior Achievement* é uma associação de grande abrangência, pois atualmente, engloba mais de 100 países. Trata-se de um desafio e de uma experiência muito válida, tanto para os jovens quanto para os empresários. Isto se justifica porque as escolas têm somente a teoria como base. Eu entendo que o



Freund: "o conhecimento fica rapidamente obsoleto"

estudante precisa vivenciar a situação para adquirir experiência. E este programa ajuda os jovens a quebrarem a barreira do desconhecido, ao mesmo tempo em que adquirem conhecimentos. O ensino universitário brasileiro é deficiente e, em

muitos casos, a culpa é dos alunos que se contentam com pouco. Muitos deles acreditam que a faculdade é apenas um diploma nas mãos e se esquecem de que precisam estar em permanente atualização. O conhecimento se obsoleto com muita

velocidade. Em síntese: estudantes que passam pelo programa são alunos mais exigentes. Cobram mais do sistema de educação. Querem colocar em prática aquilo que aprenderam na teoria.

JT-S - De que forma a AJA foi importante para o seu crescimento pessoal?

AF - Foi muito proveitosa porque me oportunizou o convívio com o mundo jovem. Isto é sempre muito bom, pois aprendemos uns com os outros. Tanto *advisers* quanto *achievers* e vice-versa.

JT-S - O senhor associa a administração de uma empresa ao logotipo da Mercedes-Benz. Por quê?

AF - O símbolo da Mercedes-Benz é formado por três vetores, distantes em 120° uns dos outros, formando um círculo. Vamos imaginar que um dos vetores é a área de produção, o outro a de finanças e o terceiro represente a área de *marketing*. Se cada um dos vetores puxar para um lado, a resultante das forças será zero. O mesmo acontece com uma empresa. Se as áreas não atuarem em sintonia, todo o esforço será em vão. Alinhando os vetores, a resultante será positiva.

JT-S - Qual a sua opinião sobre a Junior's T-Shirt?

AF - Acho que a *Junior's T-Shirt* é uma empresa que tem a grande virtude de reunir pessoas diferentes num objetivo comum, que é a realização pessoal através do trabalho em grupo.

Entrevista: **MARCO AURÉLIO CHEMALE - Presidente da ACIGUA**

"Este programa revela o dia-a-dia das empresas"

Junior's T-Shirt - Qual é o papel da ACIGUA na AJA ?

Marco Aurélio Chemale - A ACIGUA é um meio de difusão da AJA, assim como todas as associações comerciais das outras cidades que já implantaram o programa. Essas associações irradiam o programa no meio empresarial. Hoje, a ACIGUA é uma representante oficial da AJA.

JT-S - Por que a opção pela Escola Martinho Lutero? Houve uma pré-seleção?

MAC - Não houve uma seleção. A Ulbra foi escolhida como projeto-piloto pela sua privilegiada instalação e pelo elevado nível de seus alunos. As escolas públicas não devem sentir-se desmerecidas pois elas também terão a sua vez.

JT-S - Como o senhor analisa este programa na contribuição para o enriquecimento do sistema de educação do País?

MAC - Eu o considero importantíssimo para o surgimento de novas idéias nos jovens e a respectiva competência para o mundo dos negócios. Se muitos programas deste gênero fossem aplicados, certamente teríamos um corpo de colaboradores altamente qualificado no aspecto gerencial.

JT-S - Como aconteceu a escolha dos advisers?

MAC - Na verdade, quem nos trouxe a idéia do programa foi Alfred Freund, na época,



Chemale (bem à esquerda) e os achievers no estande da Junior's T-Shirt na VIII Expofeira e Feira do Pêssego: presenças do deputado Paulo Odone e do prefeito de Guaíba Nelson Cornetet

Diretor Superintendente da Riocell. A empresa já havia demonstrado interesse em participar. Então convidamos alguns de seus diretores para comporem o grupo de advisers.

JT-S - Como o senhor analisa a vinda deste programa para Guaíba ?

MAC - Este trabalho é extremamente importante para o Município porque a sua divulgação tornará a cidade mais conhecida, principalmente se outros programas deste porte forem implantados aqui. Por outro lado, os jovens estão vivenciando atividades que os mais experientes estão lhes passando. Esta metodologia mostra aos estudantes um pouco do dia-a-dia das empresas.

JT-S - Como andam as negociações para

estender os programas da AJA para outras escolas?

MAC - Para 1998, a Ulbra permanecerá com o projeto, numa nova turma; e também está prevista a implantação do programa em outra escola do Município cujo nome ainda não foi definido.

JT-S - O senhor acredita que o programa deverá facilitar a carreira profissional dos achievers?

MAC - Sem dúvidas. Mas isso se condiciona a outros cursos paralelos, que os alunos terão de acrescentarem aos seus currículos. Quanto mais os estudantes se aprimorarem, maior será sua chance de ingressar num mercado competitivo. Um profissional competente vale por 50 incompetentes ou mais...

O que é a Associação *Junior Achievement* ?

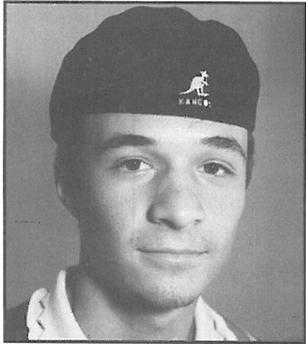
A AJA é uma fundação educativa sem fins lucrativos, criada nos EUA, em 1919, por Horace Moses e Theodore Vail, então Presidentes da Papelaria Strathmore e da AT&T, respectivamente. Hoje se constitui na maior e mais antiga organização de educação econômica e de negócios, registrando o mais rápido crescimento em todo o mundo. Atualmente, mais de 100 países, incluindo Rússia e China, são contemplados, beneficiando mais de 4 milhões de jovens ao ano. Em 1994, foi fundada a Associação *Junior Achievement* no Rio Grande do Sul, credenciada pela *Junior Achievement International*. Financiada pela iniciativa privada, recebe apoio da FIERGS, FEDERASUL E SEBRAE.

OBJETIVO - O objetivo da *Junior Achievement* é levar aos estudantes dos níveis primário, secundário e até o primeiro ano da universidade, a idéia de que suas ambições podem tornar-se realidade, na medida em que estejam dispostos a converterem-se nos arquitetos de seus próprios destinos.

Oferece programas de educação econômico-prática e experiências no sistema competitivo de livre-iniciativa, através do estabelecimento de estreita colaboração entre as comunidades educativa e empresarial. Permite aos jovens compreender a economia e o mundo dos negócios, a valorizar os mecanismos de mercado, facilitando seu ingresso no mercado de trabalho.

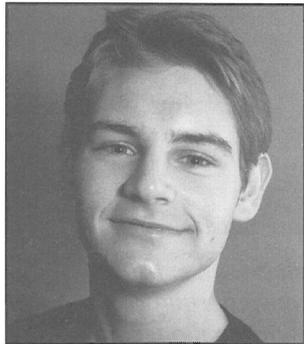
PROGRAMAS - A Associação *Junior Achievement* do Rio Grande do Sul oferece os seguintes programas: **Globe; Mese; Introdução ao Mundo dos Negócios; Administrando o seu Dinheiro; Ser Empresário** e o **Mini-Empresa**. Este último, desenvolvido em Guaíba é aplicado a jovens do 2º ano do 2º grau. É formado um grupo de 25 alunos (*achievers*), orientado por quatro consultores (*advisers*). Em 15 jornadas semanais de três horas e meia, os alunos escolhem um produto a ser produzido e comercializado, levantam o capital necessário por venda de ações, organizam a administração da mini-empresa, produzem, vendem, pagam salários e impostos, buscando o máximo de produtividade e rentabilidade.

O que pensam os achievers



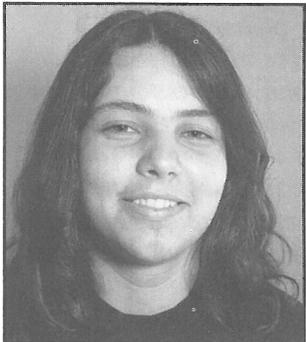
"Eu acho legal este tipo de projeto para que os jovens possam aprender como realmente se administra uma empresa e suas dificuldades. Além do espírito de amizade do grupo, ainda aprendi muito sobre administração".

Matheus Naibert



"Meu crescimento pessoal e profissional teve um acréscimo muito significativo, porque adquiri uma noção de como funciona uma empresa. A turma que integrou este projeto também se mostrou bastante interessada".

Vinicius Nunes



"Quando entendi o projeto fiquei muito satisfeita. Aprendi o que eu realmente queria saber: o funcionamento de uma empresa".

Lissandra Pacheco



O projeto é muito interessante porque nos faz crescer aprendendo como se administra uma empresa".

Natali Linck



"Entre no projeto para enriquecer meus conhecimentos pessoais e profissionais. Achei muito importante, pois melhorei meu relacionamento com o grupo quando da resolução de vários problemas que surgiram ao longo do desenvolvimento da empresa".

Aline Alencastro



"Achei ótima a experiência, pois podemos conhecer como funciona todos os setores de uma empresa, suas dificuldades e a superação de obstáculos para atingirmos os objetivos. O mais importante é que essas dificuldades são solucionadas em conjunto pelos achievers participantes".

Carolina Remedio



"Foi importante porque aprendi muitas coisas para a minha vida e também conheci pessoas diferentes."

Silviane Ghisio



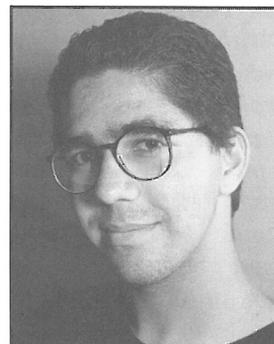
"Eu gostei muito do programa porque tudo o que aprendi foi importante. A gente cresce muito com os erros".

Graziela Forli



"Achei o programa interessante porque me chamou a atenção para inúmeras coisas. Gostei demais. Me ajudou muito".

Lisane Moreira



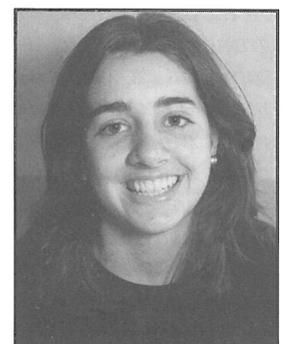
"Eu realmente aprendi o quanto vale o esforço, a luta e a motivação de um grupo de empresários e o suor dispensado nas horas de produção, planejamento, vendas e administração de uma empresa. Adquiri maior responsabilidade e confiança".

Carlos Eduardo Leal



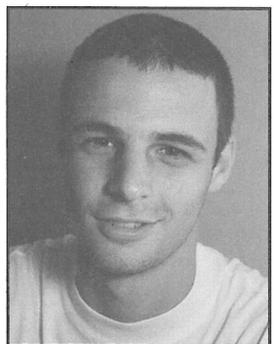
"O Programa Junior Achievement ensinou-me muitas coisas boas que levarei para o resto de minha vida. Pude perceber que a prática é muito mais difícil que a teoria e que somente os bons profissionais sobrevivem".

Caroline Moresco



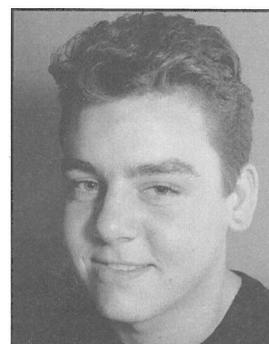
"O Programa Mini-empresa foi muito importante para mim, pois tive a oportunidade de fazer novos amigos e de ter essa experiência profissional para o meu futuro. De repente, poderei seguir esses ensinamentos".

Gabriela Oliveira



"Este programa é muito importante para que possamos ver como funciona o mundo dos negócios. Os estudantes entram e não querem mais que ele acabe".

Thiago Naibert



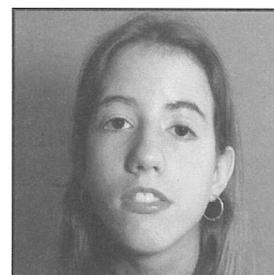
"Eu resolvi participar para aprender como se trabalha numa empresa. Gostei do projeto, pois adquiri uma aprendizagem que vai ser essencial para o meu futuro".

Julio Izaga



"Achei importante o conhecimento sobre impressão serigráfica nas camisetas ao mesmo tempo em que adquiri experiência ao longo de todo o programa".

Cristiane Oliveira



"Para mim, o enriquecimento foi tanto em caráter pessoal quanto profissional. Adquiri uma experiência muito gratificante e, profissionalmente, espero obter um retorno positivo no meu futuro empresarial".

Raquel Wagner

O que pensa a diretoria da *Junior's T-Shirt S.A/E*



"Participar do projeto Junior Achievement trouxe-nos, um grande sentimento de responsabilidade e união. Aprendemos a encarar a vida como ela realmente é: com dificuldades e superação de obstáculos. Essas - tantas - dificuldades acabaram sendo resolvidas graças à união do grupo e a vontade que tínhamos de seguir em frente. Errando, aprendemos o que não devemos fazer no futuro. Acertando, crescemos para agir em determinadas situações".

Charline Pires - Finanças



"Me candidatei à diretoria de RH da Junior's T-Shirt porque gosto de trabalhar com as pessoas e me envolver com seus problemas. Também percebi que tinha responsabilidades para exercer o cargo. Aprendi muito durante todo o tempo, pois foi uma ótima experiência onde também mudei muitos de meus conceitos. Espero que outras pessoas tenham a mesma chance que tive. O grupo com o qual trabalhei foi maravilhoso".

Patricia Amaral - RH



"Tinha curiosidade em saber como se administrava uma empresa e, ao mesmo tempo, adquirir novas experiências. O projeto é muito interessante e me deixou bastante satisfeita. Foi extraordinário trabalhar com este grupo".

Luciane Costa - Marketing



"Eu entrei porque entendi ser uma boa oportunidade para se adquirir novas experiências e conhecer pessoas diferentes, da mesma forma em que o aprendizado ajudou muito no meu crescimento pessoal".

Fabiane Beline - Produção



"Como presidente da Junior's T-Shirt, entendo que o projeto foi altamente importante para minha formação, minha vida. Aprendi a trabalhar em grupo, porque uma empresa nunca prosseguirá se, nesta, não houver união, uma vez que todos devem focalizar seu trabalho num objetivo comum: O SUCESSO. O trabalho coletivo é algo lindo, pois lidamos com seres humanos e seu lado emocional. A prática em grupo é uma atividade não muito simples pois todos se diferenciam por pensamentos distintos que muitas vezes geram conflitos - atitudes normais no meio empresarial - e muito importantes também. Mas se todos forem dotados de espíritos aventurei-

ros, empreendedores e arrojados, podem apostar: o sucesso vos espera. Muitas vezes, uma empresa passa por momentos difíceis, nos causando um certo desânimo. Mas a sede de vitória é muito superior a qualquer outro tipo de dificuldade e isso nos faz superar todo e qualquer problema. A união da turma se deu de uma maneira tão bonita e natural que, tenho certeza, os laços de amizade se tornaram muito mais fortes. Sei que conquistei amigos para o resto da minha vida. A Junior Achievement Mini-Empresa conseguiu, com toda certeza, atingir seu objetivo: apresentar a imagem positiva do mundo empresarial, que se apresenta altamente mágico e imprevisível. Este projeto proporcionou a orientação prática e teórica para os alunos que participaram da Mini-Empresa e que certamente, num futuro próximo, serão grandes empreendedores. O caminho se descobre caminhando, e sem persistência, temos certeza: ninguém chega a lugar nenhum".

Ingrid Wagner - Presidente

Para a diretora da Martinho Lutero, Regina Dornelles Marques, o projeto mini-empresa da AJA foi importante em todos os sentidos. Além de proporcionar uma maior divulgação da escola, contribuiu, principalmente, para o desenvolvimento dos alunos. "O programa proporciona aos estudantes um maior conhecimento para o mundo dos negócios na área empresarial, que é a parte direta do sistema", disse. "Por outro lado, o aprendizado também contribui para que os alunos se tornem mais responsáveis e interessados". Regina Marques sintetiza, em apenas uma frase, a importância da Associação Junior Achievement: "É uma preparação de líderes com responsabilidade".

Vera Heitor Reinhardt, diretora do Campus da Ulbra em Guaíba, acredita que o projeto mini-empresa agregou alunos em torno de um objetivo. "Ele oportunizou a busca de uma interiorização para o grupo, fazendo com que uma disciplina fosse externada no atingimento de um objetivo". Sob o ponto-de-vista educacional, a diretora também considera o programa enriquecedor, "pois prepara o educando para os desafios do mercado de trabalho, tornando-o arrojado e empreendedor". Vera salienta que a participação dos *achievers* foi construtiva no aprendizado porque estabeleceu um vínculo entre o compromisso de fazer e a satisfação de ver o resultado. Sua frase definindo a AJA é: "A busca da capacidade de fazer, leva ao encontro da realização".