



Alunos dão aula de negócios



SERGIO CASTRO/AE

“

É o primeiro passo para uma carreira de sucesso”

Caio de Souza, 23 anos, presidente da PUC Jr.

Elida Oliveira
ESPECIAL PARA O ESTADO

Imagine uma empresa que cresceu rápido e quer expandir os negócios lançando um novo produto. Mas antes disso precisa solucionar problemas internos: falta de mão de obra qualificada, conflitos entre funcionários, perda de fluxo de caixa. O dono da companhia decide contratar uma consultoria, mas o preço médio de mercado é proibitivo. O empresário fica diante de um impasse: ou contrata a consultoria ou investe no desenvolvimento do novo produto.

Caio Eduardo Cordeiro de Souza, de 23 anos, aluno do 6º semestre de Administração da PUC, garante que ele e os colegas fariam o serviço com a mesma competência de consultores renomados por um preço bem inferior. Caio presi-

de a PUC Júnior Consultoria, criada por alunos para colocar em prática o que aprendem nas aulas. “É o primeiro passo para a carreira de sucesso.”

Só em cursos de Administração e afins da cidade de São Paulo existem 80 empresas juniores. Nove delas se reuniram em 2001 para fundar o Núcleo das Empresas Juniores. PUC Júnior Consultoria, FEA Júnior USP, Ibmecc Jr. Consulting, Empresa Júnior Mackenzie Consultoria, Jr.

Faap, Júnior Trevisan Consultores, ESPM Jr., Empresa Júnior FGV e Júnior Pública FGV fazem um “benchmarking de dados”, base de informações que une o estudo de casos de sucesso, da sazonalidade dos clientes e de previsões de demanda – embora nenhuma delas reclame de ter pouco trabalho. “Não precisamos prospectar. Eles vêm até nós”, diz Beatriz Nigro,

NÃO FALTAM CLIENTES PARA CONSULTORIAS CRIADAS POR ESTUDANTES; SÓ NAS ÁREAS LIGADAS À ADMINISTRAÇÃO, SP TEM 80 EMPRESAS JUNIORES

presidente da Jr. Faap.

As juniores oferecem consultoria em negócios, elaboração de planos de marketing, análise da estrutura organizacional e de recursos humanos. Os projetos têm o acompanhamento dos professores. “Na aula aprendemos conceitos de finanças, marketing, gestão de empresas. Na Júnior aprendemos a pôr em prática a um custo até 70% inferior ao de mercado”, diz Ricardo dos Santos, de 19 anos, presidente da FEA Júnior USP.

Entram para a equipe só os aprovados em processo seletivo semelhante ao de grandes empresas, com prova, entrevistas, dinâmicas de grupo. Na FGV, 10% dos inscritos são aprovados. “Temos a nata para trabalhar”, afirma Alexandre Mello, de 23 anos, presidente da Júnior FGV.

Quem contrata o serviço aposta no talento dos jovens. Recentemente, três alunos da Júnior FGV passaram uma semana no Recife estudando o mercado para uma empresa de varejo de bebidas paulista

que queria abrir filial no Nordeste. “Apesar de a nossa atuação ser restrita a São Paulo, a empresa bancou a ida dos estudantes e pudemos fazer pesquisas in loco”, diz Mello.

A experiência de ter passado pelas juniores é valorizada no mercado de trabalho. “Apresentar projeto para clientes é mais difícil do que passar em processo seletivo de qualquer companhia”, diz Rafael Yoshihara, de 25, ex-presidente da FEA Júnior, hoje na Promon, empresa de engenharia. Agora, ele mesmo valoriza em seleções de estágio quem já passou pelas juniores. “São pessoas com visão de médio e longo prazo: sabem que o trabalho traz aprendizagem hoje e retorno mais tarde.”

Analista de um fundo de investimento, Marcelo Furtado tem uma vivência profissional rara num jovem de 27 anos. Formado em Administração na Trevisan Escola de Negócios em 2005, trabalhou dois anos na Júnior da instituição. Saiu de lá para a Ambev. Depois de um ano, abriu um negócio ligado a biodiesel – que deu errado. Não se arrepende. “Tive segurança de abrir meu negócio pela experiência na Jr.”

Marcelo acha que a criatividade usada para vencer desafios na Trevisan o ajuda até hoje. “Como era antes, tenho que fazer mais com menos.” ●

