

Parabólica Econômica

Flávio Resende

e-mail: flaviorende@gmail.com - Tel.: (61) 3242-9058



BRASÍLIA EM NÚMEROS

JK Shopping I

JK Shopping abre as portas para o Natal

Abriu as portas no último dia 16 o JK Shopping, complexo comercial das Organizações Paul Octavio, localizado na Avenida Hélio Prates, QNM 34, em um ponto de convergência entre Taguatinga e Ceilândia. As duas cidades satélites juntas somam quase um quarto da população do DF, com mais de 600 mil habitantes, sendo cerca de 150 mil famílias, segundo estimativa da Codeplan. O novo espaço atende um antigo desejo dos moradores da região por opções de lazer e entretenimento, sendo um dos primeiros deste porte sediado fora do centro da capital federal. Ao todo, foram investidos R\$ 400 milhões pelo grupo, que agora inaugura seu quinto empreendimento do ramo, e outros R\$ 160 milhões pelos lojistas em montagem da loja e estoque inicial. Serão 170 lojas, seis grandes magazines, seis salas de cinema, 2.843 vagas de estacionamento, além de mais de 400 escritórios comerciais que serão inauguradas em abril, distribuídos em um terreno de 36mil m² e mais 121mil m² de área construída. A expectativa é de que em média 1 milhão de pessoas circulem mensalmente no local, número que pode ser ultrapassado agora no mês de dezembro com as vendas de natal. Entre as lojas presentes estão: Agittus Calçados, Brasil Cacau, Brasil Vexado, Burger King, C&A, Cacau Show, Café do Ponto, Divino Fogão, Drogaria Rosário, Fujioka, Lojas Americanas, Polyelle, Vivo, entre outras.

JK Shopping II

Renner faz ação promocional na inauguração

A Renner é uma das âncoras do JK Shopping, empreendimento recém lançado em Ceilândia. A nova unidade tem investimento previsto de R\$ 7,4 milhões, conta com área total de 2,9 mil m² e um quadro de 41 colaboradores. A loja chega com layout repaginado, valorizando ainda mais os produtos, com uma atmosfera clean, que reforça o conceito de estilos de vida, pelo qual a Renner desenvolve e expõe suas coleções. Para comemorar a inauguração, no dia da abertura, a loja distribuiu para os clientes uma charmosa sacola com ilustrações estilosas, assinadas pela jovem francesa Sophie Griotto, designer conhecida pelos traços delicados e modernos. O cliente pôde, ainda, tirar uma foto no totem colocado na loja e postá-la em suas redes sociais. Além disso, quem fez check-in pelo Facebook e mostrou ao promotor da loja, ganhou um squeeze.



Congresso discute contratações públicas sustentáveis

O Instituto Ideha realizará o 1º Congresso de Contratações Públicas Sustentáveis entre os dias 19 e 21 de novembro de 2013, em Brasília. Com o tema "A sustentabilidade na administração pública", o evento tem por objetivo mostrar que o Estado, quando atua como consumidor, não é um comprador comum, já que deve ser pautar sempre pela observância do princípio da legalidade, em consonância com as regras de conduta da administração pública, de forma mais parcial e racional possível. O congresso é destinado a servidores públicos, pregoeiros, assessores jurídicos, membros de comissão de licitações, advogados da União, magistrados, promotores, prefeitos, entre outros. Informações: http://institutoideha.com.br/congresso_contratacoes_sustentaveis

NOVOS EMPREENDEDORES

ENTREVISTA

Bráulio Pereira de Souza e Élvio Barbosa de Sousa Júnior

Diretores da Gráfica 76

Para abrir um negócio não basta ter recurso financeiro. É preciso coragem, ousadia e espírito empreendedor. Pois, com estes ingredientes, surgiu a Gráfica 76 (Sete Meia), empreendimento dirigido por **Júnior Barbosa** e **Bráulio Souza**, ambos com 34 anos e oriundos de famílias cujos patriarcas vêm do segmento gráfico. Júnior e Bráulio tem uma história curiosa: estudaram juntos na sétima série do ensino fundamental, reencontrando-se anos depois (2006) na faculdade de Administração. Com foco e determinação, eles se uniram para criar um negócio próprio e manter vivo o nome das duas famílias no mercado. A Gráfica 76, portanto, nasceu da fusão entre as gráficas Santa Clara e Executiva. As duas empresas separadamente estavam entre as 50 (de um total de 300 empresas) em capacidade produtiva no Distrito Federal. Com a fusão, pularam para a 15ª colocação. A proposta dos sócios é posicionar a firma - localizada no Setor de Indústrias Gráficas do Núcleo Bandeirante - entre as dez maiores da região Centro-Oeste. Em entrevista exclusiva ao *Jornal do Planalto*, Júnior e Bráulio contam um pouco de suas expectativas e de como chegaram até aqui.

JP: Por que escolheram estar à frente de uma gráfica?

Bráulio Souza: A minha família tem um ofício: artes gráficas. Meu pai, minha mãe e meus irmãos trabalharam comigo em nossa empresa familiar: a Gráfica Santa Clara. Após o meu intercâmbio de estudos, voltei pensando em fazer Relações Internacionais, mas percebi que estava muito afastado do meu pai, lembrando da minha infância quando eu era louco para acabar as aulas e vê-lo na gráfica. Assim, resolvi passar mais tempo com ele e o local era a gráfica. Aos 18, decidi ficar na empresa por um curto tempo para me reaproximar dele. Fiz alguns testes de aptidões e todos eles me diziam que eu deveria ser Engenheiro ou Administrador. Optei por Administração para ficar mais próximo da minha família e, nesse período, profissionalizamos o que era apenas um pequeno negócio familiar.

Júnior Barbosa: Desde muito jovem, eu brincava de escritório (carimbos, papéis e lápis) e gostava de ir para a empresa que meu pai trabalhava para acompanhar o dia a dia dele. Quando a firma fechou, em 1997, meu pai montou uma pequena gráfica familiar com máquinas alugadas. Meus pais sempre foram preocupados em encaminhar os filhos para a vida profissional. Passado



um ano, conseguimos comprar as primeiras máquinas e a empresa ficou sob o meu comando.

Como vocês vêem o mercado da indústria gráfica hoje em dia?

JB: Para a indústria gráfica, o mercado é muito amplo. Hoje, somos diretamente afetados pelas soluções rápidas em mídias digitais (web, celular, tablet, entre outros). Percebo que grande parte dos concorrentes diretos concentram seus investimentos em um processo de impressão tradicional e saturado - offset plano. Além disso, procuramos participar de congressos, fóruns, feiras e outros eventos que discutam lançamentos e perspectivas de futuro do segmento. Nossa expectativa para os próximos anos gira em torno dos grandes eventos esportivos e as eleições.

Quais são as metas para o futuro?

BS: Posicionar a empresa entre as dez da região, ter sede própria e descentralizar as atividades táticas da empresa.

Quais os serviços oferecidos pela gráfica?

JB: Oferecemos serviços de impressão de livros, revistas, jornais, folders, cartazes, panfletos, calendários, catálogos, mala direta, envelopes e artigos em PVC.

Quais são os diferenciais que um profissional precisa ter para se manter no mercado gráfico?

BS: Para todo empresário que almeja sucesso é necessário ter como pré-requisito um bom networking, manter-se atualizado nos assuntos do dia a dia, buscar o diferencial dos concorrentes, além de oferecer soluções inovadoras, além da humildade e boa memória. Eu costumo cultivar esses pontos-chaves diariamente.

SERVIÇO:

Gráfica 76

Qd 3 Cj A s/n lote 23/25
Setor de Indústrias Bernardo Sayão
Núcleo Bandeirante-DF
Telefone: (61) 3376-7676