

Empreender

CADERNO PREMIADO

O Boa Chance foi vencedor, pelo segundo ano consecutivo, da categoria Sustentabilidade do Prêmio ABF Destaque Franchising — Categoria Jornalismo, realizado pela Associação Brasileira de Franchising. O prêmio está em sua 24ª edição e visa reconhecer jornalistas e veículos de comunicação que tenham contribuído para a divulgação do sistema de franquias e para o desenvolvimento do setor como um todo. A repórter Ana Carolina Diniz recebeu, na sexta-feira, em São Paulo, o prêmio pela matéria “Mão de obra refugiada”, publicada em 20 de agosto do ano passado, sobre as iniciativas corporativas para a contratação de refugiados. Na premiação de 2017, o repórter Eduardo Vanini ganhou na mesma categoria, com a reportagem “Juntos e misturados”.

Workshop de varejo

O Grupo Soares Pereira & Papera, de formatação e comercialização de franquias, realiza nos dias 26 e 27 de abril, no auditório do Barra Shopping, o 7º Workshop GSPP Varejo & Franquia. Profissionais que são referência no mercado irão se revezar na apresentação de *cases* de sucesso e discussões sobre temas relacionados ao setor de comércio e serviços. As inscrições devem ser feitas pelo link <https://goo.gl/forms/fxB80puc0pX4MX642>

Marketing digital

Para quem quer investir e se aprofundar na carreira dentro do universo do marketing digital, a M2BR Academy está com inscrições abertas para dois cursos, o de Instagram Marketing e o de Facebook Marketing. O primeiro começará em 5 de maio, com 16 horas, e abordará criação de conteúdo, dicas para a produção de fotos atrativas e estratégias para atrair o público. O segundo terá início no dia 7 de maio e vai durar apenas um dia.

Conhecimento gratuito

A Febracis, instituição de coaching da América Latina, oferece, no mês de abril, palestras gratuitas e abertas ao público, com o tema “O poder da autorresponsabilidade”. Os encontros serão realizados nos dias 24, 25, 27 e 30, das 19h às 21h, na sede da empresa, no Shopping Downtown (Av. das Américas, 500, Bloco 19, lojas 101/102). As inscrições devem ser feitas com antecedência pelo site [febra.me/rj-palestras-04-2018](http://febra.me/rj-palestras-04-2018).

Vai um sorveteinho?

A Sr. Sorvete, rede de franquias de sorvetes do Grupo Oportunidade, projeta inaugurar 20 lojas até o final de 2018 no Rio. A primeira foi aberta na semana passada, na Barra, e uma segunda já está em obras. A marca vende sorvetes feitos de maneira semi-artesanal com 60% de produtos italianos, mais de 100 sabores de massa, picolés feitos com polpa da fruta, taças e milk-shakes.

Curso de campeão

A Universidade Veiga de Almeida (UVA) vai oferecer cursos do Barça Innovation Hub Universitats, plataforma digital de conhecimento esportivo do Barcelona Futebol Clube. Serão nove opções na área de esportes voltados para profissionais da área que buscam complementar seus currículos. O conteúdo, virtual e em português, estará disponível pela plataforma de ensino online da universidade. As primeiras turmas começam em 10 de maio. As matrículas já estão abertas. Mais informações: <http://www.uva.br/barca/public/>

Intercâmbio financiado

A E&M Alliance fechou uma parceria com a Caixa Econômica Federal para financiamento de viagens. O objetivo é mirar um público fora do radar das empresas de intercâmbio: os viajantes de turismo tradicional. Por ora, o financiamento com a Caixa atenderá apenas funcionários públicos da ativa e inativos, aposentados pelo INSS e correntistas do Banco. Estudo da Associação Nacional das Agências de Intercâmbio, Belta, revela que 46,4% dos 247 mil intercambistas brasileiros que viajaram em 2017 foram fazer curso de idiomas.

# Saídas para a empresa que estava derretendo

Em seu auge, a Los Paleteros teve 102 franquias; no pior momento, 22. Em recuperação, vai expandir para Israel



**Reinvenção.** Gean Chu, sócio da Los Paleteros, disse que a remodelação do negócio foi necessária para não abandonar o mercado na crise econômica

**RENNAN A. JULIO**  
*Da Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios*

Não é raro ver no segmento de alimentação modismos que surgem, invadem o mercado e depois morrem tão rapidamente quanto nasceram. Foi assim com os cupcakes, as casas de frozen yogurt e as famosas paletas mexicanas. Neste último, talvez o negócio que mais tenha feito barulho no mercado, o fenômeno não poupou ninguém — nem mesmo a Los Paleteros, empresa responsável por trazer o produto ao mercado brasileiro.

Fundada em 2012 pelos sócios Gean Chu, de Curitiba (PR), e Gilberto Verona, de Dionísio Cerqueira (SC), a empresa viveu seu auge entre 2014 e 2015. À época, eram mais de dois milhões de paletas produzidas por mês, 102 franquias espalhadas pelo país e faturamento que superava os R\$ 6 milhões. Em 2017, menos de dois anos depois, passou por seu pior momento: diminuiu o número de unidades para 22 e boa parte da capacidade produtiva de sua fábrica parou. Segundo

Gean Chu, a crise da empresa começou em 2015, quando a paleta mexicana se tornou febre e surgiram negócios similares ao da Los Paleteros.

— O movimento de cópia do conceito da marca foi o mais difícil e cruel. Isso fez com que a nossa empresa sofresse muito. Nosso conceito começou a ser deturpado por essas cópias. O conceito de paleta de qualidade, com frutas de verdade e ingredientes importados, se perdeu. Sobrou gente cobrando caro por um produto ruim. Isso deu uma bagunçada no mercado — afirma.

#### ALUGUEL SURREAL

Além da competitividade, fatores como a crise econômica e aumentos nos aluguéis das lojas em shoppings foram cruciais para a crise da Los Paleteros.

— Vimos shoppings centers aumentando o aluguel dos quiosques só para que esses comerciantes fossem para as lojas. Os valores estavam incompatíveis com a realidade do faturamento desses negócios — relembra.

Para Chu, o momento difícil da empresa teve mais a ver com questões externas do que

internas. E ele percebeu que a adaptação tinha que acontecer no modelo de venda, e não no produto. Por isso, remodelaram o negócio. Em vez de seguir investindo na expansão pelo modelo de lojas nas franquias, a Los Paleteros migrou de vez para os quiosques. E foi além: criou novos pontos de vendas, instalando freezers da empresa em comércios tradicionais, como mercados e restaurantes. Ao todo, são 26 unidades franqueadas e mais de mil pontos de vendas no país.

Outra mudança foi a modernização do parque fabril, o que permitiu, segundo o empreendedor, não alterar o preço das paletas. As reformas também permitiram que a rede utilizasse sua única fábrica — com potencial de fazer quatro milhões de paletas por mês — para a terceirização na produção de sorvetes de outras empresas.

Com o mercado brasileiro esfriando, uma saída encontrada pelos empreendedores foi estruturar um modelo de exportação. Sem poder contar com os mercados norte-americano e europeu, que exigem certificações para produtos derivados do leite que o Brasil

não tem, a empresa encontrou em Israel uma boa alternativa.

Segundo Chu, a operação deve começar ainda no primeiro semestre. Para validar o negócio, realizaram três testes no país. Nesse processo, a empresa percebeu que teria que adaptar algumas receitas do cardápio. E mudaram alguns fornecedores para atender ao gosto dos israelenses.

Em Israel, a empresa vai operar no modelo de freezer em ponto de venda. As vendas devem começar ainda no primeiro semestre e a expectativa é que ao menos 300 mil paletas sejam vendidas até o fim do ano.

Sobre o medo de acontecer em Israel o que aconteceu no Brasil, Chu reconhece que “depois de todo esse aperto, sempre dá medo.”

—Mas em Israel vemos uma cultura diferente, sem essa coisa de fazer uma cópia ruim, que prejudica todo o mercado. ●

**Empresas Negócios**

**NAS BANCAS**  
revistapegn.globo.com  
Mais ideias de negócios inovadores

## A lista da semana

Clodoaldo Nascimento, presidente da Yes! Idiomas

# 4 dicas para uma entrevista em espanhol



**1** Tratar como ‘tu’ ou ‘usted’?

Por norma geral, em uma entrevista de emprego devemos utilizar o registro formal “usted”. Será melhor maneira de você se dirigir ao entrevistador e demonstrar respeito, mesmo que ele seja mais jovem. Na maioria dos países da América espanhola o uso é bastante marcado: “tu” para tratamentos informais e “usted” para formais. É importante conhecer antes a cultura da empresa e ver como deve ser o tratamento.



**2** Estude as expressões

Pesquise sobre as expressões em língua espanhola mais usadas na sua área de atuação. Pratique a pronúncia e procure aplicá-las em possíveis respostas. Entre no site da empresa e estude as palavras e expressões usadas pela companhia. Tenha atenção aos falsos cognatos, bastante comuns no espanhol quando associado ao português, pois algumas são iguais na grafia e na pronúncia mas têm significados diferentes.



**3** Não se ofenda

Não se assuste nem se ofenda se o interlocutor se dirigir a você de forma direta. Por exemplo, antes de iniciar a entrevista, é possível que o avaliador diga: “Buenos días. Cierre la puerta y siéntese, por favor”. Sem rodeios. Culturalmente, no Brasil há uma maior inclinação para o uso do condicional. Em espanhol, o uso do imperativo é muito comum, considerado uma forma objetiva e clara de comunicação.



**4** Treine seu discurso

Treine com amigos, colegas de trabalho e parentes que dominem o idioma. Converse sobre a sua profissão e aproveite para utilizar palavras e expressões que tenham correlação com a área de formação bem como com o segmento de atuação da empresa. Procure se expressar de forma clara e pausada, porém espontânea, de maneira que seu entrevistador entenda a mensagem que você quer transmitir.