

## EFICIÊNCIA

# Copa e eleições desafiam produtividade em 2014

Empresas precisam de criatividade para evitar prejuízos com os feriados fora de época; experiência deve se repetir em 2016, com olimpíadas e eleições municipais

» MAX MILLIANO MELO

Os feriados decretados pela maioria dos municípios durante a Copa do Mundo de Futebol, em junho, causaram estragos na produtividade das empresas brasileiras. Dados do Sindicato da Micro e Pequena Indústria do estado de São Paulo (Simpí-SP) revelam que uma em cada quatro integrantes do setor (26%) deixou de pagar uma dívida durante o evento esportivo. A entidade enxerga a inadimplência como um efeito colateral dessa redução forçada no número de horas trabalhadas. A sugestão para evitá-lo em datas como o segundo turno das eleições e até mesmo nos Jogos Olímpicos de 2016 é manter a equipe focada.

Em fevereiro, o Indicador da Micro e Pequena Indústria - pesquisa encomendada pelo sindicato e executada desde o ano passado pelo Instituto Datafolha - apontou que 49% dos empresários ouvidos esperava uma redução da atividade econômica durante a competição organizada pela Fifa. A previsão se confirmou com os números de junho, divulgados este mês.

"Esse índice - de 26% - é o maior desde que a questão sobre o tema foi incluída na pesquisa, em outubro de 2013. A dificuldade em honrar os compromissos é o principal indicativo de uma desaceleração das empresas", explica o presidente do sindicato Joseph Couri.

### Planejamento

O primeiro passo na hora de traçar uma estratégia para manter o foco dos colaboradores e atrair a atenção dos clientes enquanto debates eleitorais tendem a competir pela atenção é fazer um diagnóstico sobre o impacto da Copa na empresa. "Cada negócio é único, mas é fácil reconhecer que uma indústria com uma indesejada parada em suas linhas sofre de maneira diferente do que uma clínica médica ou uma atividade comercial, afinal, prestação de serviço não pode ser facilmente estocada", conta o diretor de Tecnologia da Prestus Consultores e Assistentes Virtuais 24h, Leandro Ferrari Crócomo.



DIVULGAÇÃO



**Dar feriado é tirar totalmente a produtividade. Muitas empresas estão buscando fazer palestras e treinamentos nesse meio período, para aproveitar o dia que poderia parecer perdido."**

**Alexandre Slivnik**  
Palestrante e consultor

Para lojistas ou comerciantes que costumam trabalhar no fim de semana eleitoral, quando há uma tendência de parada, a dica é criar maneiras de acesso remoto

no dia do segundo turno. "A orientação é implementar mecanismos que consigam captar aqueles clientes que procurarem seu negócio durante os momentos de parada. Serviços de atendimento telefônico remoto, por exemplo, podem ser uma ótima opção para não perder aqueles clientes que procurarem seu negócio durante os períodos de recesso. Sempre existirão consumidores que adorariam aproveitar este momento para trocar o óleo do carro, ir ao supermercado ou finalmente se consultar com um oftalmologista", completa.

Independentemente de qual das duas opções escolhidas, o importante é manter clientes e informados. "Se optar por manter seu negócio em operação divulgue, divulgue e divulgue. É necessário informar a todos que seu negócio estará lá, operacional, e aguardando por eles", finaliza.

### Olimpíada

Em algumas regiões do país, o ano difícil para os negócios deve se repetir em 2016, com os Jogos Olímpicos. A sede principal do evento é o Rio de Janeiro, mas partidas do torneio de futebol serão disputadas em São Pau-

lo, Belo Horizonte, Salvador e Brasília: um prato cheio para novos feriados fora de época. Dois meses depois da Pira Olímpica ser apagada no estádio do Maracanã, será a vez dos brasileiros voltarem às urnas para eleger prefeitos e vereadores.

A experiência de 2014 pode servir de exemplo para o que ainda está por vir. Este ano, conseguiram manter o foco — e atrair a atenção dos consumidores — empresas que não ignoraram os grandes eventos. "Queremos 'esconder' que estamos nesse momento é ponto crítico para engajar a equipe. Muitas empresas fizeram do 'limão uma limonada'. Criaram estratégias para liberar os colaboradores mais cedo ou, quando o trabalho não permitiu, assistir ao jogo juntos e fazer desse momento, um grande evento", exemplifica o palestrante e consultor Alexandre Slivnik, autor do livro "O Poder da Atitude".

O pior pecado que um administrador pode cometer nessas horas, é fechar as portas e esperar que o evento acabe. "Dar feriado é tirar totalmente a produtividade. Muitas empresas buscam fazer palestras e treinamentos nesse meio período, para aproveitar o dia que poderia parecer perdido", indica.

## Sua Franquia

suafranquiacom@gmail.com



## Quiznos quer ter 1,5 mil lojas em uma década

DIVULGAÇÃO



Recém-adquirida pela B2B Capital, fundo de investimento com mais de R\$ 70 milhões em ativos, a cadeia internacional de sanduíches na baguete Quiznos Sub mira as regiões Sul e Sudeste para tocar seu ousado plano de expansão, que prevê 250 unidades até 2017 - hoje são 50 - e 1,5 mil em uma década. Segundo o presidente da B2B Capital, Fernando Oliveira, o Rio de Janeiro é um mercado prioritário nesse projeto, onde a rede pretende inaugurar 25 lojas por ano - abre até o final do ano um ponto de venda no Aeroporto Internacional do Galeão. "Os cariocas gostam de comida saudável. A ideia é bater de frente com lojas de sucos e até mesmo temakerias. A ideia é que o Rio responda por um quarto do nosso investimento", afirma Oliveira, ressaltando que São Paulo é outro grande foco. "São Paulo representará 30% de nosso mercado, com 30 aberturas anuais", complementa.

Segundo Oliveira, além do formato tradicional de restaurante, a rede oferece um modelo de negócio mais compacto, de 20 a 38 metros quadrados, com investimento inicial de R\$ 230 mil. "É perfeito para academias, aeroportos, postos de gasolina e galerias, com um Retorno sobre o Investimento (ROI) de 18 meses", afirma o executivo, destacando que a B2B vem negociando com redes de shoppings centers para melhorar ainda mais a rentabilidade dos fraqueadores. "Além disso, firmamos um acordo com o HSBC para oferecer uma linha de crédito bastante atrativa para nossos investidores, que poderá financiar até 20% do negócio", acrescenta.

### PLANO DE EXPANSÃO

A tradicional indústria de colchões Americanflex já dá seus primeiros passos no franchising, após anunciar ainda no primeiro semestre seu interesse em investir no setor. Após dois anos de estudos de mercado e um investimento de R\$ 2 milhões na formatação da franquia, a marca inaugurou sua primeira loja em Limeira (SP). Para o próximo semestre, a companhia, que fatura cerca de R\$100 milhões anuais e conta com 14 unidades próprias, pretende focar na região Sudeste, em especial no Rio de Janeiro.

### TECNOLOGIA

Em evento promovido em parceria com a Associação Brasileira de Franchising (ABF), em São Paulo, a Geofusion, especializada em inteligência geográfica, apresenta no dia 14 uma nova versão do seu software, o OnMaps. Voltado para redes de franquias que têm pelo menos 35 unidades e estão fazendo o planejamento estratégico para a abertura de unidades, a ferramenta - chamada OnMaps Franquias Light - mapeou mais de 300 mil pontos em todo o País. Além disso, entre outras funcionalidades, o programa permite ao usuário conhecer o público, o perfil sociodemográfico e o potencial de consumo das regiões pesquisadas.

### CAMPANHA

O Spoleto lançou no mês passado mais uma versão da sua tradicional campanha de coleção de pratos. A marca investiu R\$ 2,5 milhões no projeto, que traz opções com desenhos exclusivos assinados pela artista brasileira Kajú, e na sua divulgação, com ações em diferentes mídias e nos pontos de venda. Para adquirir um dos seis pratos da série, o cliente precisa comprar uma das quatro alternativas de refeição, todas a partir de R\$ 25,70. São elas: massa tradicional + almôndegas + bebida; capelletti + mil folhas + bebida; lasagna + bebida; salada de massa + frango extra + bebida. A rede estima incremento de 8% no mix do cardápio e crescimento de 11,5% nas vendas durante o período da iniciativa, que vai até 15 de novembro. Ao todo, serão distribuídas 200 mil peças nos 337 restaurantes do Spoleto no País.

### CURTA

**BALANÇO:** a Jani-King informa que recebeu mais de 300 visitas durante à Expo Franchising ABF Rio 2014, realizada no final do mês passado, no Riocentro. Gerente de franquia da rede, especializada em limpeza comercial, Eduardo Brito estima que a feira deve render 10 contratos fechados.

**MED-RIO, NÚMERO UM EM CHECK-UP MÉDICO NO BRASIL.**

- Há mais de 20 anos encantando nossos clientes.
- Mais de 70 mil check-ups realizados.
- Pioneirismo, qualidade total, inovação permanente e o mais alto padrão técnico.
- Ambiente tranquilo, longe de grandes centros de diagnósticos e de hospitais.
- Todos os exames masculinos e femininos num mesmo lugar, com todo o conforto, tudo em apenas 5h.
- De manhã e à tarde, nas 2 unidades.
- Resultados em 24h úteis.

Faça também seu check-up médico:  
agenda@medrio.com.br

Unidade Botafogo

Rua Lauro Müller, 116  
34º andar Torre Rio Sul  
Botafogo RJ  
Tel.: (21) 2546-3000

MED-RIO  
NO CORAÇÃO DO RIO

Qualidade é a nossa diferença.

Unidade Barra

Av. Afonso Arinos  
de Melo Franco, 222  
5º andar Barra RJ  
Tel.: (21) 3252-3000

medrio@medrio.com.br • www.medriochek-up.com.br