

## Faculdade Paulus de Tecnologia e Comunicação

### Uma trufa e mil lojas depois

Tayna Godoy Monteiro

Monique de Miranda Silva

Orientação: Prof<sup>ª</sup>. Glaucya Tavares

A obra lida foi o livro “Uma trufa e 1000 lojas depois”, escrito por Alexandre Tadeu da Costa, dono da marca Cacau Show, publicado em 2010 pela Alaúde Editorial, que relata como nasceu a ideia de produzir chocolates até atingir seu objetivo de abrir as 1000 lojas, de ter a marca reconhecida e ser renomado. Para isso, o livro também conta com imagens ilustrativas dessa trajetória de sucesso, com o total de 190 páginas.

Os capítulos são subdivididos conforme as sete estrelas do logotipo da marca, sendo eles: visão, disciplina, pés no chão, aprendizado, inovação, valorização das pessoas e, a que se destaca como mais importante, a paixão (pois tudo gira e gravita em torno dela). E são também mesclados pensamentos reflexivos do Professor José Luiz Tejon, dando dicas de como ser um empreendedor de sucesso e como passar por cima das dificuldades.

Na apresentação, é descrita a história do autor brasileiro, que nasceu e cresceu na zona norte de São Paulo, na Casa Verde, escreveu o livro ao completar 40 anos e teve seu sonho de ter 1000 lojas abertas, desde a fundação da Cacau Show em 1988 até o ano de 2010, e a motivação de sonhar grande e alcançar os objetivos é relembra em todos os capítulos.

Aos dezessete anos, próximo da Páscoa, Alexandre começou a vender chocolates de porta em porta pelo bairro onde morava, conseguindo conquistar clientes, o que o motivou para ampliar cada vez mais seu negócio, passando por cima de barreiras que surgiram no meio de seu caminho.

Alexandre sempre deu grande importância em deixar seus funcionários e seus colaboradores informados, compartilhando seu conhecimento sobre a maioria das ações realizadas pela Cacau Show; deixando claro seu objetivo de querer abrir 1000 lojas, convencendo-os de que os resultados seriam satisfatórios visando lucro para os colaboradores.

A proposta do autor, além de contar a história do crescimento da marca, também busca inspirar os leitores a serem empreendedores, buscando sempre o comprometimento

daqueles que abraçaram os mesmos objetivos que ele e dedicando-se ao crescimento de sua empresa.

1º capítulo – Visão: O início é a etapa mais difícil, que é construir a visão da empresa, especificando com clareza aonde a organização quer chegar. O principal é gostar do que se faz, pois assim o dono conseguirá passar motivação, disposição, obtendo dedicação para conquistar o sucesso.

Os obstáculos existem para serem superados, e o autor, fascinado por chocolate e em busca de resultados, superou cada um deles, e apesar das dificuldades chegou ao patamar tão sonhado. Ele acredita que quase tudo na vida tem solução, então precisa ser fiel aos objetivos.

A visão é o convite para fazer algo, logo devemos estabelecer metas, encontrando o equilíbrio entre algo que seja desafiador e ao mesmo tempo possível. A motivação precisa ser um recurso muito importante para os colaboradores conquistarem posições precisas, cumprindo as metas, então os funcionários devem estar alinhados e sintonizados.

Aqueles que ajudaram Alexandre na inauguração das 1000 lojas ocupariam posições-chave, premissas de faturamento e lucratividade na rede, não deixando de trabalhar dia após dia com sua visão em mente: "Ser a maior e melhor rede de chocolates finos do mundo, oferecendo aos seus clientes e parceiros uma relação duradoura, com foco no crescimento, rentabilidade e responsabilidade socioambiental".

Assim, o empreendedor precisa aprender a dialogar com a realidade que o cerca. Depois da decisão, o resultado é uma consequência. Ter o objetivo claro e consciente.

2º Capítulo – Disciplina: não devemos nos conformar com o "NÃO", pois assim passamos automaticamente a procurar um novo caminho. É importantíssimo nos cercarmos de informações antes de tomar alguma decisão. O autor, além de muitas pessoas, diz em seu livro que devemos aprender com os erros, pois as lições extraídas são fundamentais para crescer nos negócios.

3º Capítulo – Pés no chão: Neste capítulo o autor conta que ficou lisonjeado pelo fato de ser chamado por um fornecedor de "jovem mais velho" que ele conhecia, pela responsabilidade que demonstrava ter com apenas 20 anos de idade, quando teve que aprender o quanto uma empresa exige reinvestimento e o empreendedor que procura crescer precisa congelar suas vontades pessoais de consumo e dar prioridade para o negócio, pois plantando hoje você colherá amanhã.

As pessoas precisam enxergar o líder com a convicção de que ele sabe efetivamente do que está falando, a credibilidade desse líder é importantíssima no momento de conquistar

adesões para uma meta ambiciosa. E ele, como um bom líder, tem a difícil missão de deixar todo mundo satisfeito, atendendo às necessidades de todos os públicos – uma missão muito complexa.

4º Capítulo – Aprendizado: Alexandre sempre teve sede de aprender, suas leituras eram sempre focadas em livros e publicações que tratavam de chocolates, liderança e empreendedorismo. Investia viajando internacionalmente para empresas que tinham relação com chocolate. Assim, aprendeu com os melhores chocolateiros do mundo agregando conhecimentos sobre sabores, aromas e outros aspectos relacionados ao produto. O conhecimento é uma das raras coisas que você não perde quando dá a outra pessoa, além disso, você sempre aprende algo quando está ensinando; a humildade de pedir ajuda para quem sabe é de enorme eficácia na vida e nos negócios.

As metas de uma empresa precisam ser tão fortes e transmitir tanta convicção que o modelo de negócio acaba se adaptando a elas. Quando uma meta parece muito distante, é fundamental criar referências para que a evolução seja avaliada ao longo do tempo e isso é uma das estratégias usadas pelo dono da Cacau Show, que deixou expostas nas paredes de suas empresas o objetivo que a marca queria atingir.

5º Capítulo – Inovação: As qualidades de seus produtos não deixam de ser fundamentais, mas o fator importante da Cacau Show são suas embalagens que chamam cada vez mais atenção por sua beleza. O crescimento de um negócio significa abandonar situações confortáveis e conhecidas para buscar novos caminhos, e quando uma empresa investe criteriosamente em tecnologia, a tendência é de redução de custos e aumento da qualidade dos produtos, foi o que aconteceu quando houve investimento nas grandes e novas máquinas.

6º Capítulo – Valorização das Pessoas: Alexandre preza muito pela valorização do outro e o cuidado para com o outro. Deixa nítido que em seu empreendimento deve-se “tratar gente como gente”, e isso não acontece apenas em seu falar, mas pode ser observado também nas ações que desenvolve no dia a dia. Por exemplo, na sede da Cacau Show há uma biblioteca de uso livre para todos os colaboradores, organização de festas para os filhos dos colaboradores, principalmente na páscoa e no dia das crianças, festas de aniversariante do mês, almoços em datas comemorativas e celebrações em cada conquista.

Ele faz com que seus colaboradores se sintam como parte do sonho e o retorno disso são bons resultados, não apenas monetários mais pessoais. Conta também sobre a motivação

que sua história leva para várias pessoas e sente-se lisonjeado por todo esse prestígio e faz questão de acompanhar cada processo na abertura de uma nova loja, mas mesmo com toda essa correria não deixa de lado seu laço maior, que é sua família.

7º Capítulo – Paixão: Neste capítulo fica nítido que tudo sai bem feito pela dedicação e cuidado que ali são depositados. Alexandre leva sua vida com paixão pelo trabalho, pelo chocolate e pelo samba, vivendo o presente sem se esquecer das conquistas do passado e dos sonhos futuros.

Também relata que, com o crescimento, conseqüentemente ocorreram mudanças, mas para melhor, claro. Detalha que não gosta da distinção entre presidentes, diretores e funcionários. O clima da empresa é bem descontraído e agradável. Mesmo com todo esse crescimento não deixou “que o sucesso subisse para sua cabeça” e continua tocando o negócio com muito sucesso, sendo exemplo para muitas pessoas.

Em todo momento do livro o autor não deixou de transmitir como ser um bom empreendedor, incentivando os leitores e dizendo o que deve ser feito. O livro é de fácil entendimento, é objetivo, simples e claro. As alunas da Faculdade Paulus de Tecnologia e Comunicação, que estão cursando o terceiro semestre em Relações Públicas, Monique Miranda e Tayna Godoy, recomendam o livro, por ser um livro interessante, que norteia os leitores sobre como abrir um negócio, não deixando de lado as curiosidades e aprendizados que o dono de uma empresa tão conhecida e renomada como a Cacau Show superou para chegar no lugar em que ela está hoje.

#### **Comparação – *Uma trufa e 1000 lojas depois* com a disciplina *Cultura e Poder nas Organizações***

Pode-se observar nesse grande empreendimento, que é a Cacau Show, a presença de inúmeros compostos da cultura organizacional.

Como visto em sala, a cultura de uma empresa é extremamente importante para dizer o que ela é. No livro, o autor aborda a questão da visão, missão e valores da Cacau Show, que são sempre lembrados por seus funcionários e colaboradores para que a marca não perca sua qualidade, tradição e objetivos, demonstrando que Alexandre traçou metas, planejou, investiu em máquinas de alta tecnologia, fez sacrifícios pessoais, economizou e trabalhou muito para chegar onde chegou.

A comunicação é poder, e através da leitura do livro pode-se observar que a comunicação do dono foi essencial no ato dele passar sua meta de abrir as 1000 lojas num determinado tempo, pois ele não deixou, em nenhum momento, de informar seus colaboradores sobre suas ideias, conhecimentos, atitudes e objetivos, formulando diretrizes e obtendo o engajamento daqueles que estavam ao seu redor.

O carisma de Alexandre também o ajudou a chegar onde ele chegou; com seu “dom” de liderança, obteve a habilidade de conhecer seus liderados, conseguindo induzir à devoção dos seus seguidores, resultando na confiança de seu pessoal.

No decorrer do livro, Alexandre destaca a importância da valorização das pessoas e mostra-se bem integrado na questão do bem-estar do indivíduo no seu meio de trabalho. Deixa claro seu posicionamento na seguinte colocação: *“A remuneração é importante, lógico, mas não é apenas isso que motiva”*. Desta forma, esse grande empreendedor faz ações nas quais engaja o funcionário, fazendo com que ele se sinta parte do sonho e execute seu trabalho com mais carinho e dedicação.

Um dos compostos da cultura organizacional da Cacau Show é o destaque em sua missão, que é: *“Proporcionar ao maior número de pessoas uma experiência marcante e excelência em produtos e serviços, sendo referência em gestão do negócio de chocolate”*. Isso permite que todos saibam e estejam inseridos na razão de ser da empresa.

Outro fator de extrema importância são os rituais que são realizados, como:

- Organização de festas para os filhos dos colaboradores, principalmente na Páscoa e no Dia das Crianças, ato que alegra aqueles que trabalham na corporação.
- Festas de aniversariantes do mês. Essa festa é uma reunião descontraída, onde fazem um sarau artístico, conversas e muitas risadas;
- Almoços em datas comemorativas;
- Celebrações em cada conquista. Essa celebração ocorre, após a execução da última caixa da remessa da Páscoa ou do panetone de Natal. Também é soado um sino ao alcance de cada meta.

Alexandre procura fazer com que todas as suas franquias carreguem essa essência. E mostra-se um líder presente em todos esses processos, sempre aberto a novas sugestões, ideias e possibilidades. Como ele mesmo diz, procura *“sair da caixa”*.

Esse líder é um exemplo de pessoa que ama aquilo que executa e se preocupa com todos que o rodeiam. Os conhece e trabalha da melhor forma possível. Foca muito na questão de relação que há entre empregado e empregador, pois entre eles há um vínculo muito forte que é trabalhado de forma diferente para cada um dos indivíduos.

Retoma a questão do clima de trabalho e diz que não gosta de usar gravata e considera que o ambiente de trabalho precisa ser informal e amigável. Neste ato fica nítido que o processo burocrático, em seu ponto de vista, é maçante, e o ambiente da Cacau Show é interativo. No refeitório, por exemplo, não há qualquer diferenciação entre presidente ou funcionários do chão da fábrica. Todos compartilham juntos de um lugar agradável e acolhedor a todos.

Os significados de suas estrelas buscam traduzir suas maiores crenças, sendo elas: visão, disciplina, pés no chão, aprendizado, inovação, valorização das pessoas e a paixão. Ou seja, os valores do dono passam a se refletir nas tarefas dos funcionários, compondo a Cultura Organizacional da Cacau Show, que passa do individual (Alexandre) para o coletivo (funcionários/colaboradores) ao longo de sua história.

Alexandre é um grande comunicólogo, pois consegue relacionar-se e posicionar-se frente a diferentes papéis e situações. Assim como um profissional de Relações Públicas, que se preocupa com seus públicos e tem convicção que proporciona a eles “*pequenas doses de felicidade*”. Sobretudo a satisfação de seus clientes é a sua satisfação própria.

São nítidos os bens intangíveis dentro dessa corporação e são esses bens que fazem a Cacau Show ser o que ela é hoje.

### **Referências Bibliográficas**

COSTA, Alexandre Tadeus. **Uma trufa e 1000 lojas depois**. São Paulo: Alaúde Editorial, 2010.