

EM PAUTA

Perereka's projeta investimentos de R\$ 25 milhões nos próximos cinco anos



PEREREKA'S/DIVULGAÇÃO/JC

Indústria, que já tem presença forte no Sul do Brasil, produz 80 mil pacotes de salgadinhos por dia e quer chegar a 100 mil pacotes diários

Empresa da Serra Gaúcha tem linha com 11 produtos vendidos nos três estados do Sul do País

Mauro Belo Schneider
mauro.belo@jornaldocomercio.com.br

Com um nome peculiar, a Perereka's, que atua há mais de 20 anos no Rio Grande do Sul no ramo de salgadinhos e pipocas, alcança a produção de 80 mil pacotes por dia. Ao mirar a entrada em grandes redes do varejo, o negócio projeta expansão.

Atualmente, a empresa tem duas fábricas em Caxias do Sul, onde foi fundada, e uma em Sapucaia do Sul. Um novo terreno, próximo à ERS-118, também em Sapucaia, foi adquirido neste ano para o plano de expansão dos próximos cinco anos, o que vai agregar 18 mil metros quadrados de espaço produtivo.

A projeção é que sejam aportados R\$ 25 milhões no local ao longo do período,

caso o mercado responda como os empreendedores esperam e a produção chegue a 100 mil pacotes por dia. Em março deste ano, foi concluído um ciclo de investimento de R\$ 1,8 milhão, que incluiu a compra de maquinário. Há, ainda, o objetivo de construir uma planta em Cascavel, no Paraná, mais a longo prazo.

A Perereka's atende, atualmente, os três estados do Sul: Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná. Inicialmente famosa pelas pipocas doces coloridas (sabores natural, chocolate, morango e tutti frutti), a marca expandiu para uma grande variedade de salgadinhos de milho e trigo.

Os sabores mais conhecidos incluem queijo, parmesão, requeijão, cebola e salsa, churrasco, pizza e bacon. Hoje a linha contempla 11 itens, e o próximo lançamento será a pipoca amanteigada.

Os pacotes da Perereka's são figurinhas carimbadas em grandes redes de supermercados, atacadistas e no comércio de bairro, mas opera

também com vendas diretas e entregas em feiras locais. A empresa é reconhecida na sua comunidade local por ações de cunho social, sendo parceira em projetos que distribuem alimentos para crianças em datas comemorativas como Natal, Páscoa e Dia das Crianças.

O nome da empresa não surgiu de forma aleatória, como conta o sócio-fundador do negócio Adamir Anderle, que toca a companhia ao lado do irmão Adair. "Pensamos em botar um nome que atraísse a criança e, ao mesmo tempo, o adulto. A palavra e a imagem das pererecas veio a calhar. Tinha que ser um nome de impacto, e que a pessoa não esquecesse. Deu muito certo porque fica aquela sacanagem para o adulto e a brincadeira para a criança", afirma.

Após duas décadas de mercado, a Perereka's gera 40 empregos diretos e um "número incontável" de indiretos, diz Anderle. Crescer em Sapucaia do Sul, conforme o empresário, acompanha, também, o

ritmo da cidade.

A InBetta, que reúne marcas como a Bettanin, Atlas e Sanremo, anunciou, em 2025, um Centro de Distribuição na região. "Tem um monte de empresas que está vindo para cá. Esse futuro aqui está promissor", avalia.

No ramo em que atua, a Perereka's se define como líder de mercado, perdendo apenas para a multinacional Elma Chips. Para Anderle, o segredo para esse resultado é investir em qualidade constantemente.

Segundo ele, os produtos são selecionados de forma minuciosa: a matéria-prima, como o milho, vem de Goiás, e a gordura, do Pará. A produção, por enquanto, não é exportada para outros países, mas isso está nos planos.

"Temos a intenção, mas precisamos crescer. A gente não consegue dar o suporte aqui ainda, só construindo uma nova linha", expõe, citando a importância da aquisição do novo terreno em Sapucaia do Sul.

Raio-x

■ **Empresa:** A. Anderle Produtos Alimentícios

■ **Ano de fundação:** 2000

■ **Cidade de origem:** Caxias do Sul

■ **Área de atuação:** Indústria de produtos alimentícios.

■ **Diferenciais competitivos:** Qualidade dos produtos e excelência no atendimento aos clientes.

■ **Principais clientes ou segmentos atendidos:** Mercados, supermercados e demais estabelecimentos do setor alimentício.

■ **Principais desafios atuais do setor:** Manter a competitividade, acompanhar as mudanças do mercado e do comportamento do consumidor, além de enfrentar as oscilações dos custos de produção.

■ **Novos produtos ou lançamentos previstos:** Desenvolvimento contínuo de novos produtos e ampliação do portfólio para atender às demandas do mercado.

■ **Estratégia para crescimento sustentável:** Crescer de forma planejada, investindo na qualidade dos produtos, na inovação, na ampliação da capacidade produtiva e no fortalecimento do relacionamento com os clientes.

■ **Onde a empresa quer estar em cinco anos:** Consolidada entre as principais indústrias do segmento, com uma nova unidade em operação, maior capacidade produtiva e presença ampliada no mercado.



PEREREKA'S/DIVULGAÇÃO/JC

"O segredo para concorrer com multinacionais, sendo uma empresa local, é o contato direto com o setor varejista, buscando parcerias para impulsionar produtos, e empenho na qualidade."

Adamir Anderle,
sócio-fundador