

Dupla de jovens empreendedores chega à oitava franquía da Casa do Construtor

Leonardo Correa do Carmo e Victor Bernacchi dos Santos, ambos de 38 anos, estão comemorando a implantação de mais duas de suas franquias da Casa do Construtor: uma em Juiz de Fora (MG) e outra em Duque de Caxias (RJ).

Por Em Pauta Comunicação

Leonardo Correa do Carmo e Victor Bernacchi dos Santos, ambos de 38 anos, estão comemorando a implantação de mais duas de suas franquias da Casa do Construtor: uma em Juiz de Fora (MG) e outra em Duque de Caxias (RJ). Com mais essas lojas, já são oito as franquias da marca que a dupla possui.

Para chegar a esse número expressivo, não bastou apenas vontade de trabalhar, mas, principalmente, planejamento. “Na maioria das vezes, quem tem uma franquía fica na loja, no balcão, acompanhando e gerenciando a operação. Para conseguir cuidar de tantas lojas ao mesmo tempo, tivemos que pensar em um modelo de gestão de negócios baseado em processos que pudessem se replicar, além de investir no treinamento dos funcionários e assumir uma posição de auditoria desses processos”, explica Carmo.

Os franqueados se conheceram durante o curso de Engenharia de Produção, na UFRJ, e usam os conhecimentos aprendidos na faculdade para expandir o negócio. “Montar um modelo que seja replicável por meio de processos administrativos e financeiros é exatamente o que a faculdade de engenharia de produção ensina”, diz Carmo.

História de sucesso – Santos conheceu a Casa do Construtor em 2007, em uma feira de negócios. Na época, ele tinha uma empresa de aluguel de máquinas de café e apresentou a franquía para Carmo, que trabalhava em uma empresa na área financeira. Depois de montar um plano de negócios, conhecer melhor a franquía e ir à convenção anual da rede, os sócios inauguraram sua primeira loja, em maio de 2008, em São Cristóvão, bairro da capital carioca.

O negócio deu tão certo que apenas seis meses depois eles já abriam a segunda loja. Em quatro anos, já são seis lojas funcionando e duas em fase de implantação, nos estados do RJ e MG.

Para manter essa estrutura funcionando, os sócios realizam atividades pré-definidas. Enquanto Carmo cuida da parte operacional e comercial, Santos se encarrega dos setores financeiro e de RH. Como, de acordo com o modelo, a função dos sócios é de auditar o negócio, a cada dia eles estão juntos em uma das lojas que possuem e realizam as atividades em parceria.

Ao todo, são 53 funcionários que são treinados periodicamente em um espaço próprio – montado dentro da primeira loja da dupla – e que trabalham em sistema de rodízio nas diversas lojas da rede.

Os jovens empreendedores também investem em políticas de incentivo para manter os funcionários motivados. De acordo com o plano de remuneração variável estruturado para suas franquias, semestralmente cada funcionário pode receber até três salários a mais, dependendo de seu desempenho. A política de remuneração é formal, homologada no sindicato da categoria, e baseada em indicadores financeiros, como inadimplência, despesas sobre faturamento e faturamento por funcionário. Com isso, diminui a rotatividade de funcionários e aumenta a retenção de talentos.

“Todos os processos, como conciliação bancária, crédito e cobrança e manutenção de equipamentos, entre outros, são feitos da mesma maneira, em todas as lojas. Nós consolidamos um modelo de gestão por processos de auditoria”, orgulha-se Carmo. É por isso que ele e o sócio continuam expandindo os negócios dentro da Casa do Construtor, ao invés de migrar para franquias de outras marcas. “É melhor concentrar em um negócio conhecido, no qual se confia, do que diversificar. Temos uma boa relação com o franqueador e ele nos dá segurança para tocar os negócios”, pondera.

A estratégia de expansão dos sócios é geográfica. Uma nova loja da Casa do Construtor é implantada cada vez que outra loja mais antiga começa a ter demanda excedente ou quando se percebe a necessidade de estar mais perto de clientes de determinada região. Se as duas primeiras lojas foram abertas com as economias dos sócios, atualmente, todo o valor gerado pelo negócio é reinvestido. Tudo pensado para manter o crescimento das franquias proporcional ao crescimento da rede. O plano dos sócios é ter 10% de todas as franquias da Casa do Construtor.

Sobre a Casa do Construtor

A Casa do Construtor, que atua no ramo de locação de equipamentos para a construção civil, está no mercado há quase vinte anos. A empresa está em plena expansão: saiu de 48 lojas em 2009 para 120 lojas em 2012 e tem a perspectiva de chegar ao número de 250 unidades em 2015. Para o franqueador Altino Cristofolletti Júnior, “é animador ver que a construção civil no Brasil está num bom momento. E, apesar de atendermos o varejo, esse crescimento se reflete em nossa rede”.

O crescimento dessa marca não acontece só em número de lojas mas, também, em qualidade e destaque, conforme conta o sócio-franqueador Expedito Arena: “Em 2010, fomos recebemos o prêmio de melhor franquía do Brasil, segundo a revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios. Em 2011, fomos

eleitos Empreendedores Endeavor e ganhamos o Prêmio Eco do jornal Valor Econômico e da Câmara de Comércio Americana (Amcham). Em abril, ganhamos o prêmio da ABF Destaque Franchising na categoria Franqueador por termos sido eleitos a melhor franqueadora do ano de 2012. E o mais recente foi o prêmio Afras, na categoria Líder Sustentável. Tudo isso nos dá muito orgulho e mostra que estamos no caminho de um crescimento sustentável”.

Numa unidade da Casa do Construtor, profissionais que atuam na construção civil, construtoras e pessoas comuns que estejam executando uma reforma em sua casa, por exemplo, podem locar equipamentos de pequeno e médio porte – ferramentas elétricas, rompedores; compactadores, betoneiras, painéis e acessórios para andaimes etc. “O grande diferencial, além de preço e comodidade, é que todos os equipamentos obedecem às normas de segurança e são adquiridos de fornecedores homologados. Oferecem segurança, economia e rapidez para quem os usa”, reforça o também franqueador, Expedito Arena. “Eles saem da loja revisados e o locatário recebe todas as instruções de como manuseá-los”.

O investimento médio para a abertura de uma unidade da Casa do Construtor é de a partir de R\$ 450 mil (sem ponto comercial). Segundo o franqueador Altino Cristofolletti, que recomenda a abertura de franquias em localidades com mais de 100 mil habitantes, o negócio é bastante rentável, mas requer dedicação do franqueado. “E nós, da franqueadora, também fazemos muito investimento em prol da rede”.

Os franqueados contam com apoio e consultoria técnica da franqueadora; software de gerenciamento, Central de Compras e a Universidade Casa do Construtor – que, continuamente, elabora programas de treinamento para toda a rede, inclusive em parceria com fornecedores. “Mantemos, ainda, uma auditoria constante, feita pela Bureau Veritas, que checa como a rede caminha nos âmbitos da Qualidade, Saúde e Segurança, Responsabilidade Social e Ambiental”, ilustra Cristofolletti. “Boas práticas administrativas e operacionais fazem parte dos nossos valores”, completa Arena.

Site: www.casadoconstrutor.com.br