

A FRANQUIA DO PEREIRÃO

Como um empresário de 27 anos montou uma rede de lojas de reparos domésticos com mais de 400 unidades em menos de um ano e meio — num roteiro que parece novela

JOÃO WERNER GRANDO

DONO DA REDE DE FRANQUIAS DE REPAROS domésticos Doutor Resolve, o empresário paulista David Pinto, de 27 anos, diz nunca ter se interessado por novelas. Mas com *Fina Estampa*, o principal folhetim da Rede Globo, tem sido diferente. David viu na protagonista Griselda, interpretada pela atriz Lília Cabral, muito de sua própria história como empresário — uma história que, por conveniências comerciais, poderia ter alterado o roteiro da trama. Em junho, dois meses antes de *Fina Estampa* estreitar, David foi chamado para uma reunião na sede da Globo, em São Paulo. Lá, os executivos da emissora apresentaram uma proposta que uniria Griselda a Doutor Resolve. Conhecida pelo apelido de “Pereirão”, devido ao estilo pouco feminino e aos serviços braçais que executa, a protagonista aplicaria parte do dinheiro ganho na loteria na compra de franquias da empresa de David. Colocar a marca em horário nobre, com pelo menos 20 inserções ao longo dos capítulos, segundo o empresário, custaria 20 milhões de reais —

um décimo dos 200 milhões de reais de faturamento previsto em 2011 para a rede de 420 franquias abertas em 26 estados. “Apesar de nosso crescimento, não estávamos preparados para um investimento desse tamanho”, diz David. Na história que foi ao ar, sem as inserções, Griselda usa o dinheiro da loteria para abrir um negócio de reparos domésticos tocado por mulheres. “Muita gente relaciona nossa marca com a personagem”, afirma David. “Mas gostamos de dizer que somos melhores que a Griselda, pois temos milhares de Pereirões espalhados por todo o país.”

Tudo aconteceu muito rápido para David Pinto. Em agosto do ano passado, ele deixou o emprego de diretor na franquia de sorvetes Jundiá para montar a Doutor Resolve. Até aquele momento, jamais pregara um único quadro na parede. “Estava reformando meu apartamento e vi como pode ser difícil encontrar mão de obra especializada”, diz. No primeiro mês de operação, David montou uma equipe para fazer instalações elétricas nos vizinhos do prédio, com a ajuda do sogro, um engenheiro aposentado. Neste ano,



DAVID, DA DOUTOR RESOLVE: o sogro foi o primeiro a ajudar nos serviços de reparos para os vizinhos



David Pinto,
presidente da Doutor Resolve

IDADE 27 anos

ORIGEM

Lins, no interior de São Paulo

FORMAÇÃO

Administrador de empresas pela Universidade de Uberaba

TRAJETÓRIA PROFISSIONAL

Aos 17 anos, começou a trabalhar na franquia de cursos profissionalizantes Microlins até fundar a Doutor Resolve, em agosto de 2010, hoje a maior franquia de reparos domésticos do país, com vendas de 200 milhões de reais previstas em 2011

impulsionada pelo aumento de renda da população e pela demanda por serviços domésticos, a Doutor Resolve abriu em média mais de uma unidade por dia e registrou a maior expansão entre as redes de franquias do país, segundo dados da Associação Brasileira de Franchising. David não pagou pelas inserções na novela das 9 da Globo, mas aparece todos os meses por até 3 minutos em programas populares, como o do Gugu, na Record, e o do Ratinho, no SBT, num investimento da ordem de 2 milhões de reais. “A cada programa, recebemos até 4 000 contatos de interessados em abrir uma franquia”, diz David.

Para estruturar sua empresa, David aplicou conceitos que aprendeu desde

Em pouco mais de um ano, o preço para adquirir uma franquia da rede Doutor Resolve quintuplicou

os 17 anos, quando começou a trabalhar como office-boy na rede de cursos profissionalizantes Microlins, fundada pelo empresário José Carlos Semenzato e vendida ao grupo de franquias Multi, em junho de 2010, por estimados 100 milhões de reais. Após passar pelos cargos de instrutor e vendedor, aos 21 anos de idade David assumiu a diretoria de expansão da rede. Nos cinco anos seguintes, a Microlins praticamente quadruplicou o número de escolas, chegando a 750 unidades. Inspirado nessa trajetória, após apenas um mês testando o formato do negócio em sua casa, David reuniu 30 interessados num auditório em São Paulo para apresentar a ideia da Doutor Resolve. Boa parte da plateia era formada por donos de pequenas empresas e profissionais

MAIS DE UMA NOVA FRANQUIA POR DIA

Os números que mostram a expansão da rede...

390 lojas foram abertas neste ano

4 200 funcionários trabalham em toda a rede de franquias

80 000 atendimentos são realizados todos os meses

...e o modelo de negócios que tornou essa expansão possível

1

DE GRÃO EM GRÃO

Com taxa inicial de 40 000 reais, a rede atrai quem tem pouco mais que um carro popular para investir

2

MARKETING DE MASSA

A empresa investiu 2 milhões de reais neste ano para aparecer em programas populares, como o do Gugu

3

PARCERIA COM SEGURADORAS

Hoje, 20% do faturamento corresponde a serviços prestados a seguradoras como Bradesco e Icatu

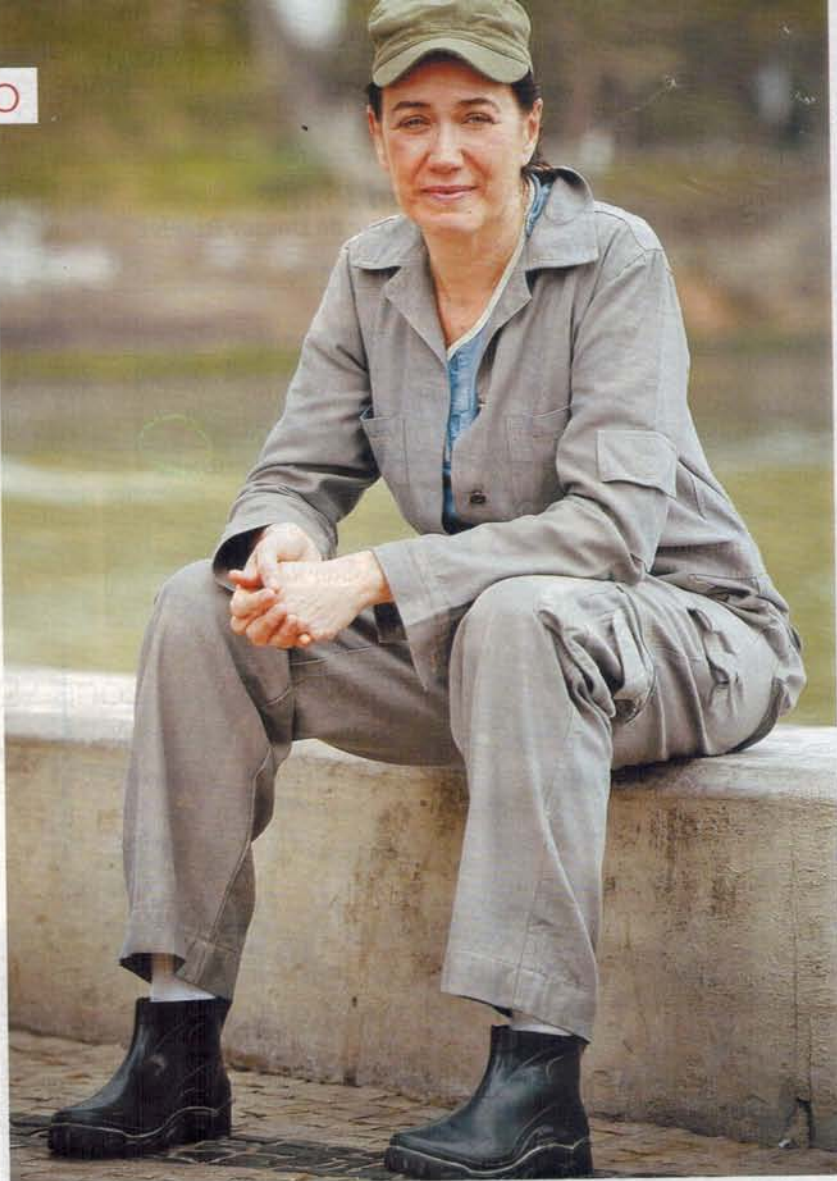
Fonte: Empresa

que já trabalhavam com reparos domésticos de forma autônoma. Naquele mesmo dia, David vendeu suas oito primeiras franquias por 7 500 reais cada uma, um quinto do preço que cobra hoje. Até o final de 2010 repetiu a apresentação em 20 cidades de estados como Espírito Santo e Minas Gerais. A princípio, mesmo com a ajuda de associações de comércio locais, esses encontros não atraíam mais que 15 ou 20 interessados. Neste ano, com o crescimento e a publicidade, as reuniões passaram a contar com pelo menos uma centena de candidatos a “Pereirão”. O aumento da procura fez com que o preço das franquias disparasse. A taxa de abertura de novas unidades

passou para 40 000 reais (além dela, os franqueados pagam mensalmente até três salários-mínimos à franqueadora). “O valor para abrir uma franquia é acessível, e a marca rapidamente se tornou conhecida”, diz Ricardo Camargo, diretor executivo da Associação Brasileira de Franchising.

Um dos caminhos para acelerar a expansão foi se aproximar de potenciais grandes clientes, como prestadoras de serviços para as seguradoras Bradesco e Icatu, que hoje respondem por 20% do faturamento da Doutor Resolve. Apesar de chegar ao mercado mais tarde, a empresa tem hoje o dobro do tamanho de seus dois maiores concorrentes somados, a Doutor Faz Tudo

e a Praquemarido, que tem como sócio Semenzato, o ex-patrão de David. Para tentar manter o crescimento, ele agora começa a diversificar os negócios. Em novembro, montou o piloto de uma nova rede, o Instituto da Construção, uma nova franquia que funciona como escola para formar profissionais como encanadores e pedreiros. A ideia é que o Instituto funcione como um fornecedor de mão de obra para a própria Doutor Resolve. Estima-se que exista hoje um déficit de 250 000 trabalhadores no setor de construção e pequenos reparos domésticos. David vê nisso uma oportunidade para montar 50 unidades do Instituto da Construção até o final de 2012. Mas essa é outra história. ■



ALEX CARVALHO

A ATRIZ LILIA CABRAL, O “PEREIRÃO” DA NOVELA FINA ESTAMPA: a Doutor Resolve não teve fôlego para bancar a mudança no enredo da novela