

MICROLINS

JOSÉ CARLOS SEMENZATO, fundador | Publicado em JUN/2010



Semenzato:
"A Microlins nunca
vendeu apenas
cursos, e sim o sonho
de conquistar
uma vida melhor"

PHOTOGRAPH BY DANIELA TOVANSKY

DANIELA TOVANSKY

Desemprego zero

Filho de pedreiro e de dona de casa, José Carlos Semenzato transformou a Microlins, com receitas de mais de 300 milhões de reais por ano, na maior rede de escolas profissionalizantes do país

O primeiro trabalho do empreendedor José Carlos Semenzato, hoje com 43 anos, foi vender coxinhas preparadas pela mãe nas ruas de Lins, cidade no interior de São Paulo. Desde então, foi operador de copiadora, vendeu programas de computador e deu aulas de informática. As aulas o inspiraram a fundar a Microlins, rede de escolas que, em duas décadas, ultrapassou 300 milhões de reais em faturamento. "O negócio da Microlins nunca foi vender apenas cursos, e sim o sonho de conquistar uma vida melhor", afirma Semenzato. Em agosto de 2010, Semenzato vendeu a rede que criou para o grupo educacional Multi. Parte do dinheiro obtido com a venda foi investida na SMZTO, empresa de participação que investe em pequenos e médios negócios, como a rede de sorveterias Casa do Sorvete Jundiá, os restaurantes Donna e as clínicas odontológicas Odonto Company. "Quero usar minha experiência para construir outras histórias em outros setores", diz ele. Neste depoimento a Exame PME, Semenzato contou como construiu a Microlins e seus planos para os próximos anos.

Comecei a empreender aos 12 anos de idade, quando morava na periferia de Lins, no interior paulista. À tarde, depois da escola, eu rodava a cidade numa bicicleta carregada de coxinhas feitas pela minha mãe. As coxinhas completavam a renda do meu pai, que era pedreiro. Acho que eu tinha jeito para aquilo. Cheguei a vender 600 salgadinhos por dia. Deu para a minha mãe comprar um Fusca. Gerenciar aquele pequeno negócio caseiro foi tão empolgante quanto ter construído a Microlins.

Eu tinha uma namoradinha, que conheci na igreja, cuja situação financeira era melhor que a minha. Foi uma grande inspiração. Lembro de acordar às 5 da manhã, 1 hora antes do necessário, para ficar imaginando o futuro que teríamos juntos. Eram filminhos mentais, com imagens que só agora estou vivendo: carros maravilhosos, uma casa confortável, belas paisagens. Acabei casando com ela.

Comecei a fazer um curso de informática e, aos 18 anos, já sabia programar. Queria montar uma empresa de softwares e ser um Bill Gates. Naquele ano, recebi um convite para dar aula de informática no colégio em que havia feito o ensino médio. Eu trabalhava o dia todo como programador numa construtora, à noite era professor do colégio e nos fins de semana ainda dava aula particular. Não era ruim, mas percebi que, como empregado, havia um limite para o que eu pretendia alcançar na vida. Em 1991, deixei o emprego de programador, de onde vinha a maior parte de meu sustento, e montei uma escola de informática, a Microlins.

A Microlins nasceu numa sala alugada nos fundos de uma casa. Tinha quatro computadores, comprados a prazo. Começou com meia dúzia de alunos. Saí às ruas distribuindo folhetos e ia até as escolas públicas pedir 2 minutos para falar sobre a empresa nas classes. Nesses 2 minutos, também sorteava bolsas. Em dois meses, já eram 200 alunos. Em dois anos, montei 21 escolas nas cidades próximas a Lins.

Tudo ia bem, até que, em 1994, veio o Plano Real. Se depois ele se provou bom para o Brasil, o que se sucedeu na época quase me levou à falência. Eu havia pegado dinheiro emprestado nos bancos para montar todas aquelas escolas e havia acei-



Quero usar todo meu entusiasmo para construir muitas outras histórias em outros negócios

tado contratos que faziam as prestações subir muito acima da inflação. Ao mesmo tempo, com a economia estável, não podia aumentar as mensalidades, o que levou a Microlins a uma crise — momentânea, mas grave — de fluxo de caixa.

Foram seis meses numa situação desesperadora. Pedi ajuda ao dono da construtora onde eu havia trabalhado. Ele me aconselhou a transformar as escolas em franquias. Era uma forma de fazer caixa rapidamente e de receber dinheiro com a cobrança de royalties. Em três meses, vendi as escolas

para amigos, parentes e até para alguns ex-alunos. Permaneci como dono da marca e do conceito do negócio.

Acabei gostando do sistema de franquias porque permitia ganhar escala rapidamente sem grandes custos. Dois anos depois, comecei a rodar de novo as cidades do interior de São Paulo com a seguinte premissa: se em apenas três meses fui capaz de vender 21 franquias, em dois anos eu conseguiria vender 100. A empresa foi dobrando de tamanho a cada ano. Certo dia, um funcionário perguntou por que a Microlins só vendia cursos

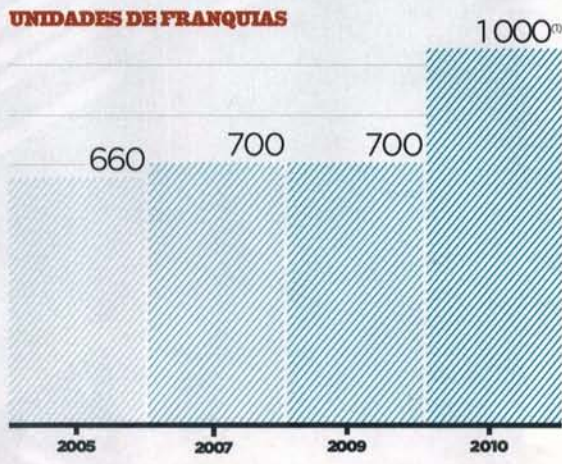


OS NÚMEROS DA MICROLINS

FATURAMENTO (em milhões de reais)



UNIDADES DE FRANQUIAS



SEDE
Campinas, SP

FUNCIÓNÁRIOS
10 000

1. Estimativa
Fontes Empresa

Semenzato, em sorteio de bolsas de estudo numa rádio em Lins: 200 alunos em dois meses

de informática e não ensinava também outras profissões. Achei a ideia excelente e a coloquei em prática, com cursos para secretárias e assistentes administrativos.

Desde então, a Microlins não parou mais de crescer. Alguns anos depois, melhorei o sistema de franquias. Estendi o mapa do Brasil numa mesa e o dividi em 29 áreas. Entreguei cada parte a um máster franqueado, encarregado de expandir a empresa em sua região. Deu certo e, em 2000, a rede tinha aumentado para quase 150 franquias.

Veio o desenvolvimento das telecomunicações. Lancei um curso de instalador e reparador de linhas telefônicas. Montamos postinhos de energia no quintal das escolas e os alunos aprendiam como se estivessem na rua. Naquele ano, empreguei 30 000 profissionais.

Temos uma ligação siamesa com as necessidades do mercado. Hoje, há dezenas de tipos de curso, como operador de telemarketing e técnico em petróleo e gás. Muitos dos alunos saem da Microlins para ocupar o primeiro emprego. Por isso, foi criada

uma agência de encaminhamento de talentos, que não tem custo para eles. O aluno adora isso porque vê que a Microlins não quer apenas vender cursos, mas colocá-los para trabalhar.

A Microlins fez diversas parcerias com outras empresas para ficar ainda mais sintonizada com o mercado. Junto com a fabricante de cosméticos Embelleze, criamos uma escola profissionalizante para cabeleireiro e manicure — cerca de 200 dessas escolas. Há pouco mais de dois anos, propus ao estilista Ricardo Almeida, que fazia meus ternos, montar uma escola de formação para costureiras. Um ano depois comprei a parte dele no negócio e o rebatizei de Instituto da Costura. Também lancei a Ideal, escola profissionalizante frequentada por gente que não pode pagar mais de 60 reais de mensalidade.

Em 2005, comecei a reestruturar a Microlins. Implantei conselho de administração, balanços auditados — tudo para deixá-la mais bem-vista no mercado. A intenção era atrair algum sócio que viesse para ajudar a capitalizar a empresa e perpetuar a marca. A rede de faculdades Anhanguera então comprou 30% da Microlins.

Metade do dinheiro foi usada para comprar de volta todas as máster franquias. Elas deixaram de fazer sentido em parte porque lançamos a TV Microlins, que leva treinamento para todas as franquias. Dessa forma, foi possível controlar a gestão das escolas a distância, sem depender dos máster franqueados, que ficavam com 40% da receita pela responsabilidade dessa intermediação.

A Microlins já tem mais de 20 anos. Por mim, a história das escolas profissionalizantes no Brasil já está contada. Venho comprando participações em novos negócios. Já sou sócio de várias empresas. Daqui em diante, quero usar minha experiência, meu entusiasmo e minha visão de futuro para construir outras histórias em outros setores. ■

— Com reportagem de Bruno Vieira Feijó