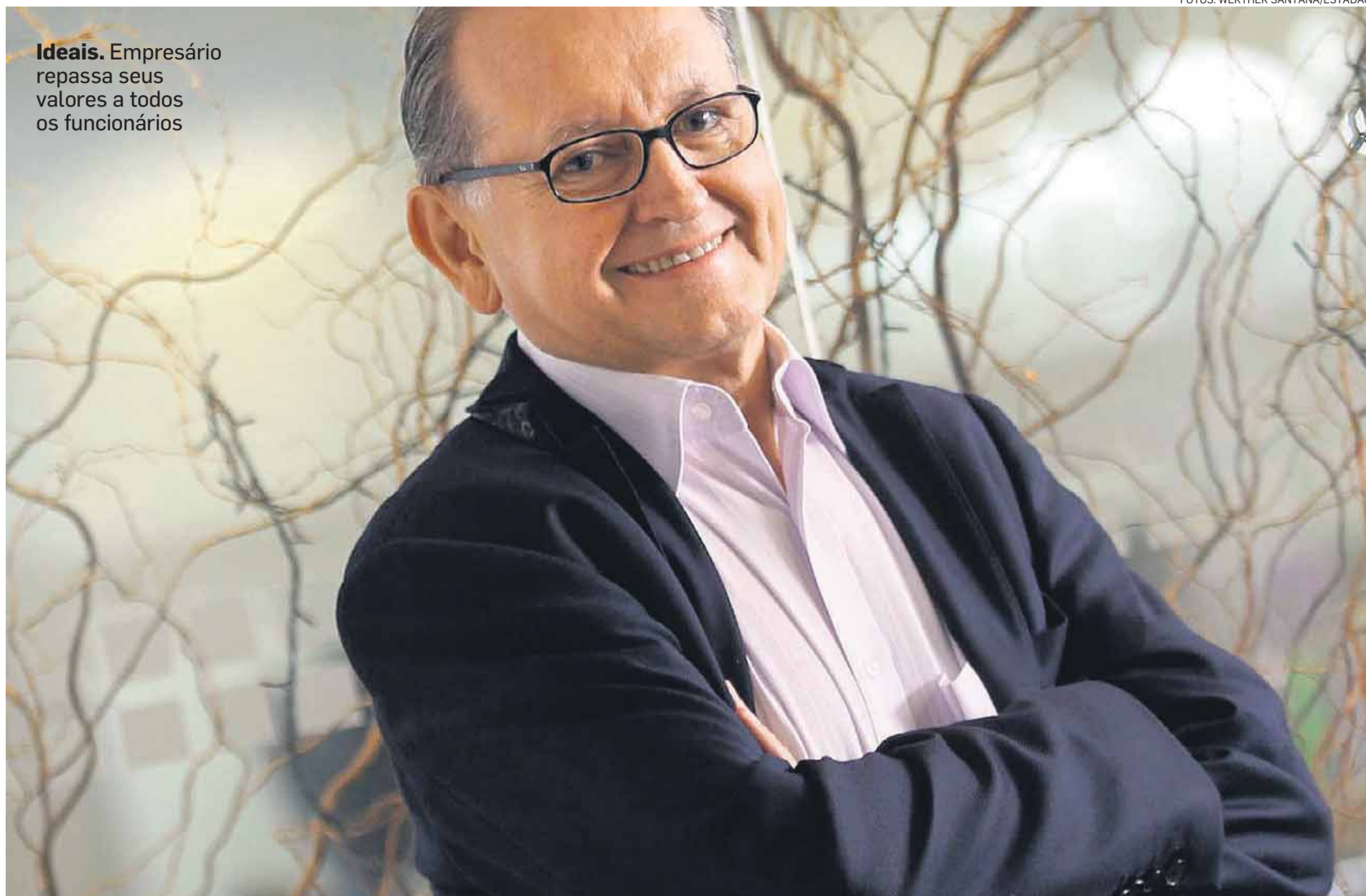


ESTADÃO
PME/Encontro

Ideais. Empresário repassa seus valores a todos os funcionários



FOTOS: WERTHER SANTANA/ESTADÃO

*
Cenário

Empresa tem plano agressivo para expandir unidades

Antes de 2008, falar em abrir 20 lojas por ano era uma loucura na avaliação do fundador da Multicoisas, Lindolfo Martin – na época, ele comandava uma rede com 44 unidades. Mas sua percepção mudou. E a empresa aumentou o ritmo de inaugurações, agora pautadas conforme o estabelecido no plano estratégico da companhia. Dessa maneira, a empresa encerrará o ano com 153 unidades e faturamento de R\$ 269 milhões.

Esse plano inclui a meta de atingir cerca de 360 lojas até 2018. “No dia que fechamos esse número, fiquei sem dormir. Mas esse posicionamento mudou nossa vida. Tudo aquilo que vinha em um ritmo confortável, ficou mais nervoso. Hoje temos universidade em prédio próprio, diretorias especializadas e centros de distribuição”, afirma Lindolfo.

Por enquanto, abrir um comércio virtual está em segundo plano. “É uma situação complexa para resolver, de como não entrar em conflito com a nossa rede de franqueados. Nosso negócio é baseado na conveniência e o modelo de loja física tem muito a ser explorado e melhorado”, analisa.

‘O cliente direciona a sua empresa’

Desde o início da rede Multicoisas, Lindolfo Martin prioriza uma relação bem próxima com os consumidores

Gisele Tamamar

O varejo faz parte da vida de Lindolfo Martin desde a infância. Com avós e pais comerciantes, o empresário manteve a tradição e criou a rede Multicoisas, especializada em utilidades – desde parafusos até artigos para cozinha. Mas para a empresa evoluir por meio de franquias, Martin precisou mudar suas premissas.

“Nosso negócio era ganhar dinheiro vendendo coisas. Mas um dia pensei: ‘meu negócio não é vender produto, é vender serviço, vender um conceito’. Eu tive que dar uma volta na cabeça”,

afirmou o empreendedor. Apesar da mudança, uma ideia se manteve intacta. É o cliente quem direciona o negócio.

Na rede de Martin, o consumidor tem prioridade. “O segredo não é ter novos clientes, é manter os que você já tem. Eu sempre mantive um relacionamento de extrema proximidade com eles. Mas não adianta o dono ter esse gosto e os funcionários não reproduzirem esses valores.”

A preocupação com o consumidor existe desde que ele e sua esposa, Elza, mudaram-se de Maringá, no Paraná, para Campo Grande, no Mato Grosso do Sul. Era 1978. Na época, o casal abriu a loja Multicasa, especializada em vender materiais elétricos e também hidráulicos.

“Trabalhando com meu pai, eu vi que na empresa da família não poderia realizar minhas

ideias, meus sonhos, meus ideais. Com 26 anos, propus que ele me emprestasse um pequeno capital, o valor de um Fusca, para eu me aventurar e fazer o meu negócio”, lembra o empreendedor de sucesso.

A ideia da Multicoisas surgiu em 1984. “Pensei em fazer uma loja de produtos de pouco valor, que normalmente são insignificantes para outros comércios.” Martin contou essa e outras histórias durante o Encontro PME com pequenos empresários. Confira os principais trechos.

● Decisão

Para aqueles que estão na dúvida se começam um negócio, o empresário aconselha uma avaliação. Segundo ele, às vezes, não é ruim ser empregado, com um fim de semana tranquilo e tempo para a família.

“Essa ideia que só empreendedor é feliz é errada. Para dar certo, é preciso ter vocação. A crença no negócio tem de ser tão forte quanto a sorte.”

● Inspiração

A escolha do nome da empresa veio por acaso, quando Martin assistia o desenho os Impossíveis. “Estava assistindo o desenho, tinha o Homem-mola, o Homem-fluído e o Multi-homem. Aí surgiu a Multicasa e depois, a Multicoisas”, contou.

● Pergunta

Na avaliação do empresário, o sistema de franquia passa hoje por um excesso de otimismo. Isso porque a primeira pergunta que o interessado em abrir uma franquia faz a Martin é sempre a mesma. Qual o retorno sobre o investimento? “As pessoas se chocam com a resposta: de três a cinco anos ou nunca. Você quer? Vamos fazer de tudo para dar certo. Mas não posso validar o retorno. Existe um risco, dá trabalho e tem seu preço.”

● Franquia

Para quem está interessado em abrir uma franquia da Multicoisas, Martin dá a dica: ele está

“A ideia que só o empreendedor é feliz é um equívoco. Para dar certo, a crença no negócio tem que ser tão forte quanto contar com a sorte”

Lindolfo Martin, empresário

em busca de valores e prioriza investidores com capital próprio para o negócio. “Quando o capital é de terceiros, parece que o franqueado não terá a mesma garra para fazer acontecer”, afirmou o empresário.

Para quem planeja transformar sua marca em franquia, o empresário aconselha testar a realidade do franqueado – abrir uma conta bancária independente, simular o pagamento de royalties, cumprir com todas as obrigações do franqueado. Outra dica é participar de feiras do

segmento. “No início, era eu quem fazia a feira, que ia ver o ponto, eu quem ajudava a fazer a loja e o projeto do layout”, lembrou o empreendedor.

● Família

A sucessão é um tema sempre em discussão na vida do empreendedor, que tem dois filhos trabalhando no negócio. “O pecado mortal de uma empresa familiar é quando você coloca uma pessoa para fazer aquilo que ela não quer. É preciso ter um movimento interno para que ela seja feliz em outra coisa. Se o líder não conduzir esse processo, ele vai fazer um filho infeliz e ter uma empresa com problema.”

● Sociedade

A relação do empresário e sua esposa, Elza, não está restrita ao casamento. Os dois são sócios desde o início dos negócios. “Durante um ano e meio era só eu e ela na loja”, lembra Lindolfo Martin. Elza é a atual presidente da rede. “Percebi que ela tinha um dom. Ela é mais racional e eu sou mais emocional no fazer, no decidir. E no mundo dos negócios você precisa ser um pouco duro.”

Quem participou

Marcos Tadashi e Paulo Rafael Cardoso
Nippon Cuisine



Claudia Farah
Farah Seguros



Álvaro Vieira
Culturasoft



Salatiel Santos
Center Odonto



Claudio Issegue
Parakids



Wesley Machado
Wdog



Rodrigo Matos
McBenner



Antônio Bahiense
RB Saúde



Deise Soares
Refúgio do Éden



Ester Fraga
Arpège



Gerson Morera
ATG Equipamentos



Raphael Serafim
7 Estrelas



Thiago Cavalcanti
Opus Torc



José Ricardo Noronha
GlobalEnglish



Patricia Corder
Pró Park Estacionamentos



Jeferson de Lima
Guarulhos tem de tudo

A diferença entre impresso e impressionante.

Conheça a nova linha de impressoras e multifuncionais Xerox e impressione-se.



PROMOÇÃO
2 ANOS
DE GARANTIA
Acesse o site e informe-se



Phaser® 3040

- Impressora monocromática
- Compacta e acessível
- Impressões rápidas e econômicas
- Melhor resolução do segmento Mono

A partir de **R\$ 299,90**

Ready For Real Business



xerox.com.br/impressionante
facebook.com/xerexdbrasil
0800 727 7474 • 4004 1141