

Franquia para crescer

(Marisa Valério)



A rede de laboratórios Frischmann Aisengart, controlada desde 2005 pela Dasa, está lançando um sistema de franquias, com atuação no interior do Paraná. Com 35 unidades em Curitiba, região e litoral, a empresa pretende ter dez unidades franqueadas nos próximos anos e fazer com que esses negócios representem perto de 10% do seu faturamento em cinco anos. Milton Zymberg (foto), diretor do Frischmann

Aisengart, conversou com a repórter Cristina Rios sobre a novidade. O sistema de franquia não é muito comum no ramo de laboratórios. O que levou a empresa a adotar esse modelo para crescer? Em Curitiba e região, onde atuamos hoje, não temos mais muito espaço para crescer porque a nossa participação de mercado já significativa. A franquia é a forma de levar a marca para outras cidades, com investimento menor. Ao mesmo tempo, dá chance para que o negócio seja tocado por pessoas que entendam o mercado local. O nosso foco é atrair principalmente empreendedores da própria área, como médicos, biomédicos, farmacêuticos. Como vai funcionar? A Dasa já possui um modelo de franquia para a rede Bronstein, no Rio de Janeiro. No nosso caso, toda a parte de análise dos exames continuará a ser feita no núcleo técnico, em São José dos Pinhais, o que vai garantir a confiabilidade dos resultados. O franqueado fica responsável pelo investimento na unidade, com o pagamento dos funcionários, os custos fixos, como aluguel e IPTU, e usará o nosso sistema de laudos e cadastros. Todo o material de coleta e o treinamento do pessoal de atendimento será fornecido pela Frischmann. Qual o investimento necessário do franqueado? Calculamos entre R\$ 80 mil e R\$ 100 mil. O franqueado terá uma participação de 25% sobre o faturamento bruto da sua unidade e a partir do terceiro ano terá que pagar 2% de royalties. Cada unidade deve atender em média, quando atingir o período de maturidade, entre 60 e 70 pacientes por dia. A ideia é expandir para quais regiões? O nosso foco é atuar em um raio de até 250 quilômetros da matriz e em cidades com mais de 30 mil habitantes. Esses mercados em geral são dominados por laboratórios locais, com tradição na cidade, mas pouco fôlego para investir em tecnologia e ativos. Hoje a maior parte do equipamento é cedida em comodato pelas fabricantes, mas o custo é caro para esses laboratórios porque eles não têm escala. O mercado de laboratórios vive um momento de consolidação nos últimos anos. Esse movimento vai continuar? Acredito que sim e há laboratórios concorrentes do Dasa, como o Fleury, caminhando nesse sentido. A consolidação proporciona economias de escala, melhores condições de negociação com fornecedores e eficiência. Mas, por outro lado, há muita reclamação atualmente dos usuários em relação à qualidade dos atendimentos dos laboratórios. O atendimento é a alma do negócio. Tem que ter o olho do dono. O paciente, quando chega a uma unidade, quer ser atendido o mais rápido possível, com o mínimo de dor. Mas de maneira geral as empresas estão buscando melhorar essa área. No nosso caso, adotamos medidas como o funcionamento aos domingos e a abertura meia hora mais cedo, às 6h30, além de oferecer atendimento domiciliar. Há também questões culturais. Cerca de 90% dos exames não precisam de jejum, mas as pessoas vão cedo assim mesmo, o que ajuda a formar filas. * * * * Me engana Um dos efeitos mais polêmicos das megaoperações envolvendo o setor de telefonia na semana passada seria a “desnacionalização” da Oi, que passará a ter quase um quarto de suas ações nas mãos da Portugal Telecom. O que se discute não é se a empresa deve ou não manter o controle 100% brasileiro, mas um possível erro estratégico do governo. Em 2009, quando a Oi comprou a Brasil Telecom, a administração federal

alardeava que ajudara – via BNDES e mudanças na legislação – a criar a “supertele do Brasil”, um grupo que brigaria de igual para igual com as multinacionais do setor. O ex-ministro das Comunicações Juarez Quadros do Nascimento diz que a operação de um ano atrás foi um típico “me engana que eu gosto”. Ao criar a ‘supertele’ nacional, “o governo fazia questão de ignorar o fato de que ela poderia ser vendida”, diz. Ao final da troca societária, os portugueses devem ficar com cerca de 23% da Oi. Os sócios controladores, a Andrade Gutierrez e o grupo La Fonte, de Carlos Jereissati, têm 19% cada.

Pré-sal no Paraná O Paraná tem chances de se tornar uma base logística para a exploração do pré-sal. Pelo menos uma dezena de empresas do setor de petróleo e gás com interesse em se instalar no estado já buscou informações na Câmara de Petróleo e Gás, articulada pela Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep). O projeto em estágio mais avançado prevê investimentos de US\$ 100 milhões para uma unidade de produção de tubos no litoral. O nome da empresa, que é americana, ainda é sigilo. Em menos de seis meses de atuação, a Câmara já fez quatro reuniões com palestras de empresas como Petrobras e Transpetro e organizou cinco grupos de trabalho para apresentar propostas de desenvolvimento da cadeia de fornecimento para a indústria do petróleo. Já era tempo

Quem usa os terminais eletrônicos do Banco do Brasil vai gostar de saber que o banco está instalando 14,3 mil novos equipamentos neste ano, a maioria para modernizar cerca de 25% do parque. Os novos módulos vão migrar para o sistema operacional Linux, o que permitirá uso de tela sensível ao toque.

Voar, voar A febre de viajar pegou de jeito os brasileiros, que nunca antes tiveram tanto crédito e tanto prazo para pagar. E faz as empresas do setor se desdobrarem para atender à demanda. A CVC Curitiba anuncia a oferta de 20 mil lugares em vôos regulares e fretados, a maior de sua história com saídas da capital para destinos nacionais e internacionais. Já dá para programar até o feriadão de Carnaval. A Azul Linhas Aéreas Brasileiras, que corre para ganhar mercado entre as grandonas, também está aceitando reservas para o período de férias de fim de ano e promete tarifas promocionais, sempre para destinos nacionais.