

Modelo está presente em diversos segmentos

De pizzarias a clínicas odontológicas, franquias são adotadas em quase todos os setores da economia em Rio Preto

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

As franquias de São José do Rio Preto fazem parte de praticamente todos os segmentos da economia: de prestação de serviços à venda de piscinas, vestuários, cosméticos, programas de computadores e até lixeiras.

O comerciante Nivaldo Covizze tinha uma pizzaria em Mirassol, cidade vizinha. Depois de abrir uma filial em São José do Rio Preto e se associar ao irmão, decidiu pelo sistema de franquias. Hoje a Pizzaria Bella Capri tem dez unidades espalhadas por cidades do interior de São Paulo e Goiânia.

“Queríamos uma rede e optamos pela franquia. Mas ela só funciona porque escolhemos bem o perfil do franqueado. Nossa preferência é que o investidor goste e toque pessoalmente o negócio, porque só assim ele conse-

gue manter o controle da qualidade dos nossos produtos, que são de primeira. Nenhuma franquia cresce sem o olho do dono”, acredita o comerciante.

Covizze percorre todas as unidades para explicar como manter o padrão de qualidade. “Aqui não é só colocar o produto na prateleira e vender, é preciso ter a mão na massa.”

Clínicas temáticas. O plano inicial do cirurgião-dentista Alcides Gomes Júnior era montar filiais de sua clínica de ortodontia. Não conseguiu, mas se tornou o primeiro dono de uma marca per-

● Expansão

11

é a quantidade de franquias da clínica odontológica temática Uniorto espalhadas pelo País

12

é o número de novas unidades que o proprietário da marca, Alcides Gomes Júnior, planeja abrir até o fim de 2011

sonalizada de clínicas de odontologia temáticas no País, a Uniorto. Na unidade de Rio Preto, a criança que precisa de um aparelho de ortodontia se sente numa nave do filme *Guerra das Estrelas*: depara, logo na entrada, com os bonecos da série. Na unidade do bairro da Pompeia, na zona oeste de São Paulo, a recepção é um jardim florido; na da Lapa, instrumentos musicais gigantes estão nas paredes; e na de Alphaville, em Barueri (Grande São Paulo), há campo de golfe, cestas e bolas de basquete e até cadeiras de arquibancada na recepção. “Nossa ideia era acabar com aquele clichê de consultório odontológico, com sofá velho e cheirinho característico”, conta o cirurgião.

Gomes Júnior, que instalou a primeira franquia da rede em 2000, conta hoje com 11 lojas franqueadas abertas e planeja a abertura de mais 12 até o fim de 2011, sendo cinco delas na capital paulista e em cidades da Grande São Paulo.

Retorno. O retorno das clínicas temáticas foi tanto que ele, na esteira do avanço da economia,

abriu outra marca em 2005, de clínicas destinadas ao público C e D. A OrtoCeo já conta com dez lojas, em São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília.

Gomes Júnior comanda ainda outra marca, a CEI (Centro Europeu de Implantodontia), uma clínica de alto padrão com unidades na capital paulista e em Brasília. A rede tem parceria de instituições europeias na qualificação dos profissionais para implantes dentários. “Nossa previsão é crescer de 20% a 30% em

2011, com a entrada em funcionamento de seis novas franquias temáticas.”

O investimento na franquia de clínicas pode ser feita por qualquer pessoa. Do primeiro contato à instalação da loja franqueada, o prazo varia de 6 a 15 meses. O investimento é de R\$ 70 mil – valor equivalente à taxa de franquia –, mais um montante de R\$ 150 mil a R\$ 200 mil para montagem da loja. Os royalties são de 10% sobre o faturamento bruto. /

C. S.