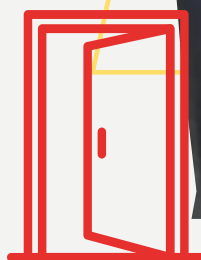


Carlos França Esquadrias: a arte da qualidade e da produtividade



Nome da empresa (fantasia): Carlos França
Esquadrias de Alumínio e Vidro
Nome do empresário: Carlos França
Cidade: Petrópolis
Setor econômico: Construção Civil



A Carlos França Esquadrias foi fundada em um mercado árduo e altamente competitivo, onde a excelência é medida pelos mais altos padrões. Com 11 anos de operação, completados em 2023, a empresa de serralheria enfrentava um desafio nada trivial: reposicionar-se como uma provedora de esquadrias de alto padrão, destacando-se pelo controle acústico, térmico e de estanqueidade.

Seu sócio-fundador, Carlos França, tinha como meta alcançar o estado da arte em qualidade, sem comprometer os indicadores de desempenho. Antes mesmo de ingressar no projeto Sebrae Metalmecânico, do Sebrae/RJ, França já pensava nessa transição. O projeto, então, funcionou como um catalisador vital para transformar essas aspirações em realidade.

O sonho do negócio próprio realizado

Vindo de uma família de serralheiros, Carlos trabalhou por muitos anos para uma serralheria em Petrópolis, cidade onde vive desde 1999, quando se mudou de Mesquita. A última empresa onde atuava profissionalmente não investia em tecnologia, o que o incomodava muito, pois sentia falta de boa qualidade de materiais e de ferramentas novas e modernas para realizar trabalhos de qualidade. Era de sua natureza perseguir a excelência do produto.

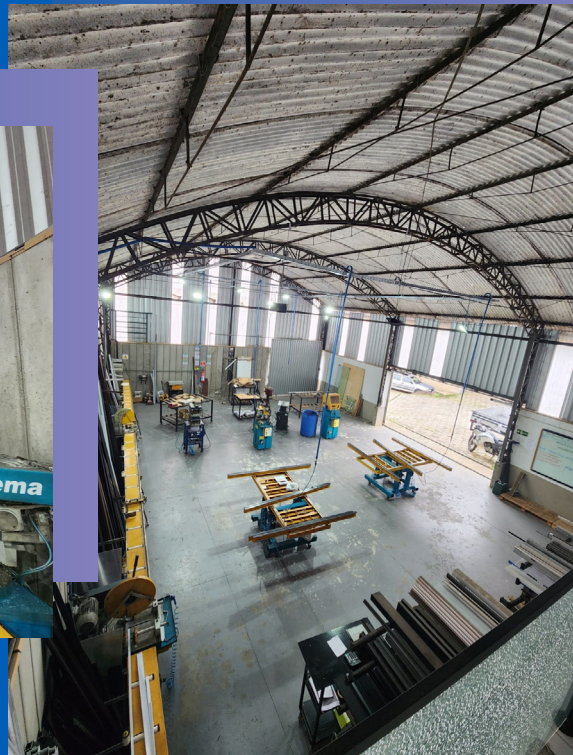
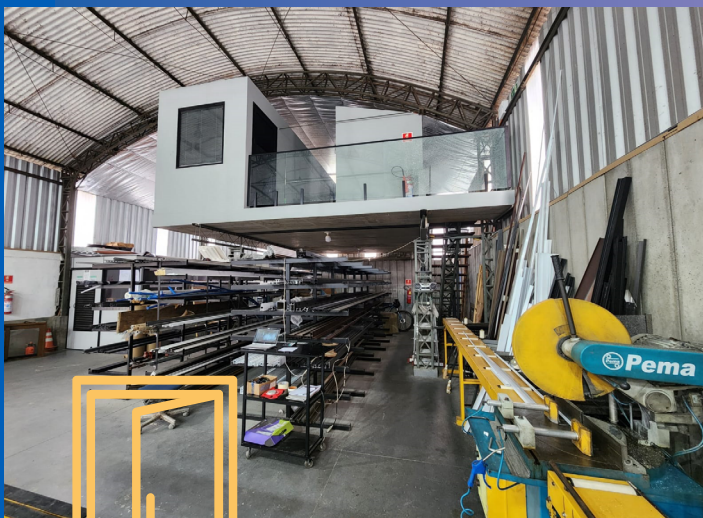
Foi nessa época que o empreendedor sofreu um acidente de moto e precisou tirar licença médica. Durante esse período, não recebeu assistência alguma da empresa onde trabalhava, e foi incentivado a abrir seu próprio negócio – um antigo sonho pessoal. Esse era o momento oportuno, acreditou Carlos.

Através do contato de alguns clientes que já atendia de forma individual, utilizando como oficina o porão de sua casa, a partir de 2012 ampliou sua atuação *freelancer* e investiu o que pôde em equipamentos de qualidade. Assim, realizou o sonho do negócio próprio em junho de 2014, quando alugou um espaço apropriado e abriu sua loja física. Em setembro do mesmo ano, recebeu férias da empresa e aproveitou o

momento para se dedicar integralmente ao seu próprio negócio. Carlos decidiu não retornar ao emprego, para fazer sua empresa acontecer.

A Carlos França Esquadrias começou a crescer, e o empreendedor tratou de implementar as ações que, como empregado, sentia falta. Investir em sua serralheria era o seu lema. Ainda em 2014, ampliou sua busca por conhecimento, participando de um Módulo para Construção Civil, do Sebrae, que lhe trouxe uma série de aprendizados fundamentais para tocar o negócio, principalmente em gestão financeira. Mudou seu foco de atuação, assumindo obras cada vez maiores e, em 2021, expandiu a área física da empresa de 57m² para 255m². O crescimento, porém, não era apenas físico!

Em 2022, sentiu a necessidade de se preparar para enfrentar imprevistos. Sua intenção era ter recursos e conhecimentos e estar pronto para enfrentar quaisquer desafios e imprevistos do setor. Carlos queria que sua empresa crescesse.



Solidificando a posição no mercado

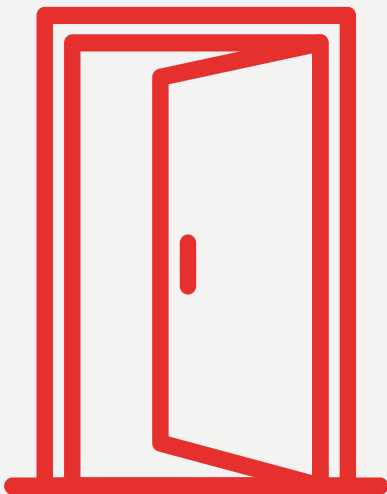
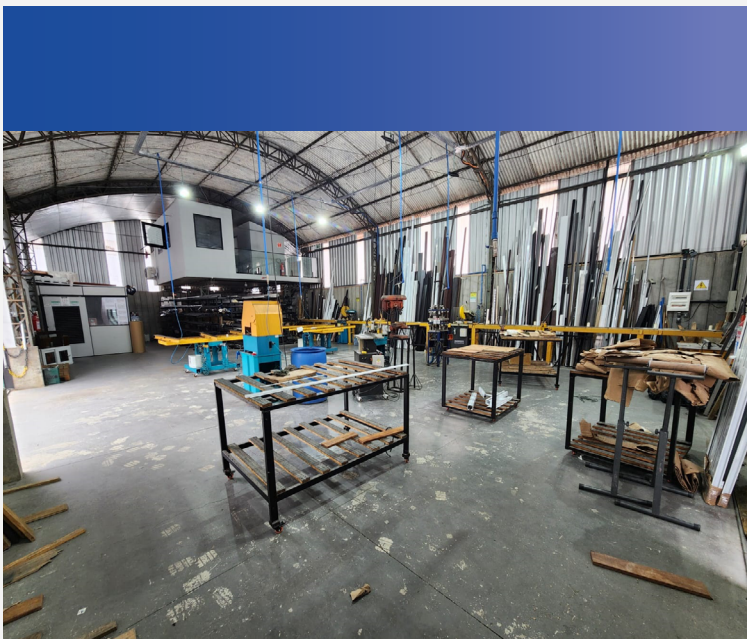
As respostas para seus anseios, França encontrou no projeto Sebrae Metalmecânico, do qual participou com todo afinho e dedicação. Participou de consultorias de Estratégia Empresarial, acompanhamento de indicadores, *Marketing*, Melhoria de Processo, Análise e Planejamento Financeiro, Liderança. Por meio das capacitações, começou a implementar medidas diferentes na gestão da empresa, adquiriu mais conhecimentos a respeito de análise de dados e indicadores e adotou uma abordagem rigorosa para controlar a variação da receita operacional e da margem, estabelecendo planos de ação para manter uma margem líquida sempre superior a 5%. Esse compromisso com a lucratividade sustentável, por exemplo, solidificou sua posição no mercado.

Além disso, a implementação de relatórios de não conformidade (RNC) permitiu à empresa reduzir desperdícios na produção e mitigar situações não conformes durante o transporte e a instalação em obras. Essa abordagem centrada na qualidade garantiu que cada produto entregue pela Carlos França Esquadrias fosse um testemunho de excelência e confiabilidade.

Qualidade, crescimento e sucesso duradouro

O crescimento físico sustentou o crescimento em qualidade. Essa expansão proporcionou espaço suficiente (e fundamental) para atender com segurança a crescente demanda de condomínios, arquitetos, engenheiros e consumidores finais que buscavam mais valor agregado em vidro temperado e esquadrias de alumínio. Enfim, França tinha espaço, ferramentas, conhecimento e podia, finalmente, perseguir a excelência em esquadrias.

Após a conclusão muito bem-sucedida de sua participação no projeto metalmecânico, a Carlos França Esquadrias se prepara para a próxima fase de sua jornada: ampliar sua atuação e seus clientes para tornar-se referência em mais lugares. Firme em seu compromisso com a excelência e impulsionada por uma cultura de gestão eficaz e profissional, a empresa está pronta para conquistar ainda mais espaço em um mercado cuja qualidade é a chave para o sucesso duradouro.





PERFIL DA AUTORA

Flavia Rodrigues é formada em Administração de Empresas pela Universidade Castelo Branco, com especialização em Gestão de Projetos pelo IBMEC, Gestão Empresarial pela Universidade Cândido Mendes e Gestão Financeira pela Universidade Federal do Rio de Janeiro. Iniciou sua jornada no Sebrae em 2007 e atua com projetos de desenvolvimento empresarial desde 2011.

Decidiu escrever sobre a Carlos França Esquadrias tendo em vista o crescimento exponencial e a dedicação do empresário na participação nos projeto do Sebrae.

