

6 dicas essenciais para escolher uma franquia

Priscila Zuini

O candidato precisa ter informações do setor, da marca e do capital antes de investir em uma franquia

Dreamstime



A quantidade de franquias no mercado só aumenta. Hoje, a Associação Brasileira de Franchising contabiliza mais de mil marcas associadas. Com isso, cresce também a dúvida na hora de escolher em qual negócio investir. “O franqueado tem que usar a paciência”, diz Luis Henrique Stockler, diretor da consultoria ba}Stockler.

Mais do que ser paciente, o empreendedor interessado em investir em franquias precisa fazer sua lição de casa, ou seja, conhecer bem o setor, os riscos deste tipo de negócio e coletar informações importantes sobre a marca que pretende investir.

Este tipo de compra, explica Stockler, deve ser totalmente racional e acontecer no tempo do franqueado. “Não entre no jogo de pressão do franqueador. Tem que ser uma compra racional e de comparação. Essa ansiedade passa nos primeiros meses”, conta.

1. Conheça o setor

Antes de tirar o dinheiro da poupança e investir em uma franquia, procura pesquisar sobre o setor. Faça uma busca sobre a lei que regulamenta a compra e venda de franquias, sobre os direitos e deveres de um franqueado e sobre eventos e cursos que possam ajudar a entender melhor este negócio. “Vale a pena fazer um curso para entender se o franqueador está preparado ou não para atender os franqueados”, diz o consultor.

2. Avalie-se

Com informações sobre o setor em mãos, faça uma avaliação do seu perfil de empreendedor. As especificidades da franquia exigem um empreendedor que esteja disposto a seguir regras, prestar contas ao franqueador e ficar dentro dos padrões. “A pessoa olha no primeiro momento só para a renda e se esquece de olhar para ela mesma e saber o que gostaria de fazer”, explica. Se você tiver perfil para ser franqueado, não confunda o que gosta de consumir com aquilo que gosta de fazer. “Todo mundo gosta de viajar, mas nem todos estão dispostos a trabalhar em uma agência de viagens”, diz.

3. Elimine opções

Tendo esclarecido bem a confusão entre o que gosta de comprar e o que está disposto a fazer, o empreendedor parte para a eliminação de opções. “Uma vez que sabe o que não quer, pega um guia de franquias e começa a riscar tudo que jamais faria e eliminar os segmentos que não gostaria de trabalhar”, diz. Nesse momento, é importante ter em mente um plano para os próximos dez anos.

4. Calcule o capital

Um ponto importante na hora de investir na franquia é o capital. Se você tem 100 mil reais, precisa procurar marcas que custem no máximo 80 mil reais. “Você tem que procurar negócios cujo investimento total, incluindo capital de giro, taxa de franquia, estoque, implantação e ponto, seja em torno de 70% a 80% do seu capital. Tem que deixar parte disponível para as emergências pessoais e da empresa”, explica.

Vale a pena fazer um planejamento financeiro e avaliar a necessidade de um financiamento. “Para a primeira franquia, recomendamos no máximo 30% de financiamento. Depois que adquiriu experiência, pode alavancar um pouco mais porque já domina a operação”, diz.

5. Cheque a região

Neste passo, entende-se que o empreendedor esteja com dez a quinze opções de franquias para serem analisadas. Agora é a hora de avaliar a disponibilidade da marca na região desejada. “Precisa olhar onde vai se localizar e também se naquela região a marca tem condições de abrir outras unidades. Franqueado de uma loja só é escravo da operação, já que o envolvimento operacional dele é muito grande”, explica.

6. Investigue o franqueador

Com uma quantidade mais reduzida de possibilidades, o franqueado deve fazer uma detalhada investigação do franqueador. “É hora de ligar, pedir material, visitar o franqueador e falar com os franqueados que já estão na rede”, diz. Uma boa sugestão é procurar quatro tipos de franqueados: um recente, um mais veterano, um geograficamente perto da franqueadora e outro mais distante. Isso dá um panorama de como é o suporte da marca.

“Pergunte se ele está feliz, se abriria uma segunda loja, se o prometido foi cumprido, coisas boas e ruins. Você vai ter um raio-x do ponto de vista do franqueado e também vai entrevistar o franqueador e olhar se a estrutura dele está condizente com o tamanho da rede e com a velocidade de expansão”, ensina o consultor. Depois de investigar o franqueador, você vai eliminando redes não muito preparadas e minimizando seu risco. Sobrarão até quatro marcas para negociação e seleção final.

Fonte: Exame. [Portal]. Disponível em: <http://exame.abril.com.br/pme/noticias/6-dicas-essenciais-para-escolher-uma-franquia?page=2&slug_name=6-dicas-essenciais-para-escolher-uma-franquia>. Acesso em: 10 maio 2012.