Pais e filhos se unem para investir em negócio próprio

Mercado de franquias tem se mostrado uma opção à situação difícil do mercado de trabalho nos EUA, em especial para os jovens

IAN MOUNT
DO "NEW YORK TIMES"

J. Emilio Flores - 17.abr.13/"New York Times"

Paige Palmer e seu padrasto, Tony Uzzi, que investiram na abertura de uma franquia da canadense Nurse Next Door

Em janeiro de 2012, Paige Palmer, 22, estava iniciando seu último semestre como aluna de comunicações e não estava encontrando emprego —problema compartilhado por muitos de seus colegas.

Tony Uzzi, 55, seu padrasto, demitido em junho de 2010 de seu emprego como vice-presidente sênior de vendas de uma companhia farmacêutica sediada na Suíça, estava entediado.

Oito meses mais tarde, Uzzi e Paige usaram US$ 130 mil das economias dele para abrir uma franquia do serviço de saúde canadense Nurse Next Door, que presta assistência de enfermagem domiciliar.

Com isso, eles se uniram ao número crescente de pais e filhos que formam sociedades para responder às perspectivas de emprego desfavoráveis, recorrendo ao mercado de franquias.

No primeiro mês de operação da empresa, conta Uzzi, eles faturaram US$ 23 mil, um recorde entre os franqueados da Nurse Next Door. Seis meses depois, o faturamento mensal da empresa já era mais que o dobro do inicial.

Números concretos sobre franquias geridas por sócios de mais de uma geração da mesma família não são fáceis de encontrar. Mas há indicações de que pais em busca de emprego e filhos dotados de espírito empresarial agora estão formando sociedades para operar franquias com muito mais frequência.

Rick Bisio, consultor de franquias em Bradenton Beach, Flórida, e autor de um livro sobre franquias disse que entre 10% e 20% dos negócios que ele ajuda a desenvolver começam como sociedades entre pais e filhos, e que a proporção cresce desde o começo da crise.

"Há muitos executivos experientes que estão sendo demitidos. E existe desemprego elevado entre as pessoas com menos de 25 anos. Isso explica a tendência de sociedades entre pais e filhos recém-formados", disse John DeHart, co-fundador e presidente-executivo da Nurse Next Door, sediada em Vancouver.

DeHart diz que 4 das 11 franquias que sua empresa abriu nos Estados Unidos no ano passado envolvem sociedades entre pais e universitários recém-formados.

Larry Leonard é um desses trabalhadores mais velhos que decidiram abrir uma franquia com a família depois de perder o emprego. Leonard, 59, trabalhou no setor siderúrgico por 38 anos, até ser demitido de seu emprego como presidente de uma pequena siderúrgica.

Depois que uma empresa de recolocação informou que precisaria de pelo menos oito meses para encontrar um novo emprego, Leonard e sua família (mulher e três filhos) decidiram procurar a CPR Cell Phone Repair, rede de franquias de reparo de celulares e tablets.

O custo estimado para a primeira loja é de US$ 125 mil, diz Leonard, que adquiriu o direito de abrir até oito lojas.

"Pensei que estava para fazer 60 anos e que, se pudesse dedicar cinco a dez anos de minha vida profissional a criar uma empresa que me ajudasse na aposentadoria e ajudasse meus filhos, isso merecia estudo", contou.

"Poderíamos fazer entre US$ 30 mil e US$ 50 mil de lucro por loja, e eu precisaria de algumas para atingir salário igual ao que costumava receber, mas estou pensando no futuro, e não no agora."

Greg Galvez, 52, que aceitou um esquema de aposentadoria antecipada de seu posto como gerente geral de bebidas importadas da Coca-Cola, adquiriu uma franquia da Proshred Security, uma companhia que cuida da destruição de documentos confidenciais.

A primeira loja de sua franquia pessoal foi aberta com a ajuda de seus filhos gêmeos de 16 anos de idade. O

Os dois talvez passem a trabalhar em período integral com o pai quando concluírem a faculdade.

Tradução de PAULO MIGLIACCI.

Fonte: Folha de S. Paulo, São Paulo, 19 maio 2013, Mercado mpme, p. 5.