

Empreendedor de franquia: você pode copiar um modelo de negócio

Rose Mary Lopes

Cada vez mais a opção empreendedora atrai pessoas de variadas idades, nível de experiência e posição socioeconômica. A maioria tem ideias que julgam serem oportunidades de negócios.

Nesses casos, o que devem fazer é buscar muita informação, dialogar muito, desenvolver o modelo do negócio e botá-lo à prova (não apenas por aqueles que, de antemão, o endossam).

É bom que encontrem pessoas que adotem uma postura de "advogado do diabo" e os forcem a correr atrás de pontos não devidamente esclarecidos, melhorar outros, minimizando as chances de insucesso.

Outros se acham sem ideias ou têm mais receio de se lançarem sozinhos nessa empreitada. Procuram, então, uma forma menos arriscada e solitária de empreender. E passam a buscar modelos de negócios já prontos, arredondados.

Ou seja, se dispõem a copiar modelos de negócios de outros que já deram resultados. Assim, se voltam para o enorme e pulsante mundo das franquias.

Felizmente, no Brasil, esse setor não tem tido do que reclamar. Nos últimos anos (2011/2012) as franquias movimentaram mais de R\$ 103 bilhões. O desempenho cresceu 16% e houve categoria com crescimento de até 44% (limpeza e conservação).

Apenas negócios, serviços e outros varejos (2,6%) e fotos, gráficas e sinalização (1,6%) ficaram com crescimento abaixo de dois dígitos. Os outros dez segmentos obtiveram crescimento acima de 10%.

Decerto que o passado não é uma garantia de desempenho futuro, mas pode indicar e minimizar os seus riscos.

Atualmente há franquias e micro franquias. Quase cabem em todos os bolsos dispostos a empreender.

Se você explorar o site da ABF (Associação Brasileira de Franchising pode escolher o setor, faixas de investimento de abaixo de R\$ 25 mil até acima de R\$ 750 mil, tamanho da área necessária, taxa e tempo de retorno, e faturamento médio.

Faça o seu trabalho de casa. Leia sobre o assunto. Busque livros, revistas, sites. Seria ideal visitar a ABF Expo, que será realizada de 12 a 15 de junho, Expo Center Norte - Pavilhões Azul e Branco (Rua José Bernardo Pinto, 333 - Vila Guilherme - São Paulo).

O que você tem a fazer é identificar uma área com a qual tenha mais afinidade e decidir sobre o tipo de ambiente em que desejaria trabalhar: loja de rua, shopping ou outro lugar mais movimentado como terminais rodoviários, universidades, hospitais etc..

Há de pesquisar e interagir com o franqueador. E, mais ainda, com os franqueados. Busque ex-franqueados e procure entender o que deu errado. Mas procure, também, saber de quem tem mais de uma franquia.

Verifique o quanto tem que investir: implantação, capital de giro, mais o que tem que pagar ao franqueador, taxas, royalties etc.. Veja o que o franqueador lhe oferece, qual o suporte que lhe dá antes da abertura e ao longo da operação.

Leia o contrato, busque ajuda para entendê-lo.

Há diversas vantagens em empreender por meio de franquias. Entre elas está o planejamento – desde escolha de ponto (se for o caso), instalação, tipo de planta, treinamento seu e da equipe, tipos de controles do negócio etc..

Se escolher bem o seu franqueado, saiba que terá mais vantagens competitivas ao compartilhar de uma marca com boa reputação no mercado, ampliando as chances de sucesso.

Mas, se você não se empenhar e não fizer bem a sua parte, não obterá o faturamento e o retorno que espera. Aproveite também a rede de franqueados para aprender mais rápido e atingir bons resultados!

Fonte: UOL/Economia [Portal]. Disponível em: <<http://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/colunistas/rose-mary-lopes/2013/05/24/empreendedor-de-franquia-voce-pode-copiar-o-modelo-de-negocio-dos-outros.htm>>. Acesso em: 24 maio 2013.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais.