Abrir franquia exige conhecimento prévio do setor
Karina Cândido

Quem nunca pensou em ser dono de um estabelecimento comercial ou ser o seu proprio chefe? A verdade e que muitas pessoas sonham com a chegada desse dia, mas nao sabem direito como agir.

Abrir uma franquia e uma das alternativas encontradas para iniciar as atividades como empresário, mas para que isto aconteça é necessário tomar algumas precauções para não se arrepender.

O franchising e um sistema no qual o dono da franquia autoriza o franqueado a explorar o uso da marca, os direitos de distribuição de produtos e os serviços em um mercado definido, alem de permitir que o parceiro utilize um sistema de operação e gestão de um negocio de sucesso, segundo definição da Associação Brasileira de Franchising (ABF).

São vários os segmentos de atuação das franquias: alimentação, acessórios pessoais, automotivo, comunicação, construção, educação e treinamento, entretenimento, equipa- mentos eletrônicos, eletrodomésticos e assistência técnica, esporte e lazer, fotografia, gráfica e sinalização, hotelaria e turismo, infantil, informática, limpeza e conserva- gao, livrarias e papelarias, móveis e decorações, vestuário, negócios e servi^os, saúde e beleza.

Mas, antes de ingressar no setor de franquias, o candidato tem de traçar seu próprio perfil, analisando quais os pontos positivos e negativos e sua capacidade de gerenciar um negocio, comenta o consultor de empresas Marco Aurélio Militelli.

"A primeira coisa e analisar o bolso, depois fazer uma auto-analise dos gostos e pretensões. Esses são fatores muito importantes no momento de adquirir uma franquia", acrescenta.

"Saber o que e uma franquia, seu conceito, se informar sobre o setor, ver a lei, os aspectos jurídicos sobre franchising, tudo isso e essencial para que a pessoa adquira conhecimentos sobre o negocio no qual esta entrando", diz a consultora de varejo e franchising, Melitha Novoa Prado.

Outro fator importante e saber em qual espaço (território) o franqueado pretende atuar, se o seu negocio será uma barraca, um quiosque, uma loja de rua ou de shopping center.

Segundo Melitha, o tempo para que a pessoa adquira o conhecimento necessário sobre o setor de franquias e sobre a aquisição de uma marca e de, no mínimo, seis meses. "Pode ser que leve menos tempo, caso a pessoa já tenha bastante informação, no entanto, seis meses e um tempo considerável."

Ha vários meios para se in-formar sobre o setor: sites, livros, consultores, advogados e entidades. "Um erro comum e o franqueado ir primeiro se informar diretamente com o franqueador, sem ter um conhecimento prévio sobre o sistema", observa o diretor de Cursos e Eventos da ABF, João Batista Silva.

Atualmente, o setor de franchising brasileiro ocupa o terceiro lugar no ranking mundial, ficando atrás apenas dos Estados Unidos e do Japão. O setor emprega mais

de 500 mil pessoas e movimentou R$ 30 bilhões no ano passado. "A expectativa para este ano e que o faturamento do setor aumente em 12%", comenta Artur Grynbaum, presidente da ABF.

O Estado de São Paulo, São Paulo, 16 de jan. 2005, Oportunidades, p. Co2