

Microfranquias despontam como boa opção

A nova modalidade desponta como uma das maiores tendências para o ano de 2010, em especial por exigir um investimento inicial baixo, aproximadamente R\$ 50 mil.

“Esperamos o crescimento das microfranquias, algo em torno de 20% nesse ano”, comenta o diretor da ABF – Associação Brasileira de Franchising, Ricardo Camargo. A nova alternativa permite que os empreendedores consigam desenvolver seus negócios em diversas atividades. As áreas de investimentos são as mais variadas e as vantagens existem tanto para o franqueado como para o franqueador.

“Por ser uma franquia de baixo investimento inicial, é acessível ao empreendedor que possui um certo capital e quer um modelo de negócio mais simples, relativamente fácil de administrar e com retorno a médio prazo”, explica Júlia Shirowa - gerente do Departamento de Recrutamento da rede de ensino Kumon.

“Por oferecermos prestação de serviço, o investimento é maior em pessoas, com menos gasto com maquinário e estoque, o que reduz o valor inicial. Dessa maneira, permite um baixo investimento com retorno rápido”, acrescenta Giselli Lima, gerente de expansão da Costura do Futuro, que tem um investimento inicial de R\$ 40 mil. No mercado há mais de 12 anos, a empresa oferece serviços em tecidos finos, ajustes de roupas de festa, além de conserto, revitalização e customização de roupas em geral.

Para quem gosta da área de estética e fitness, uma opção é a Emagrecentro - Centro Especializado em Es-



Ricardo Camargo,
diretor executivo da ABF.

tética e Emagrecimento. Além do baixo custo de implantação, eles não cobram taxa de franquia e prometem retorno em um mês, com uma lucratividade de aproximadamente 50%.

“Há mais de 15 anos, observamos grande demanda na área de estética e percebemos que, para crescer, teríamos que adotar o modelo de franquias”, conta Dr. Edson Ramuth, médico fundador da Emagrecentro. Segundo ele, o baixo investimento nada tem a ver com a lucratividade, que é alta.

“O mercado para tratamentos de emagrecimento é muito grande, porque 50% da população adulta está acima do peso no Brasil”, aponta o Dr. Ramuth.

O SONHO DE SER DONO DO PRÓPRIO NEGÓCIO DOMINA A MENTE DE MUITAS PESSOAS. O FRANCHISING MOSTROU-SE UM BOM COMEÇO, POR SER UM INVESTIMENTO SEGURO. ALÉM DISSO, O SETOR NÃO PÁRA DE CRESCER, PRATICAMENTE DUPLICA DE TAMANHO EM MENOS DE CINCO ANOS. EXISTEM PESSOAS QUE QUEREM EMPREENDER, CONHECEM O SISTEMA DE FRANQUIAS, MAS NÃO TEM UM VALOR ALTO DE CAPITAL. UMA SOLUÇÃO MAIS VIÁVEL SÃO AS MICROFRANQUIAS.

ESPÉRIAS MESTIERI NAKAO - FOTOS DIVULGAÇÃO

A rede Emagrecentro entrou no modelo de franchising em 1994 e hoje possui 141 clínicas, em 22 estados brasileiros. O investimento inicial para o franqueado é a partir de R\$ 35 mil reais. O sucesso da primeira rede culminou no lançamento da Emagrecentro Fitness.

“Como tínhamos uma rede de emagrecimento e estética há 23 anos, achamos interessante complementar nossos negócios com uma rede de academias só para mulheres, também voltada para o emagrecimento e o condicionamento físico”, explica. São dois negócios diferentes, mas que podem funcionar juntos, a depender do interesse do franqueado.

Um micro ou pequeno negócio bem estruturado pode se tornar uma microfranquia, como explica a executiva da Mais Cursos, com investimento inicial de R\$ 38 mil.

“Nosso modelo de negócios chegou a um nível de profissionalização, padronização, aceitação, lucratividade e atratividade altamente franqueável, ou seja, replicável. Prova disso é que, em pouco tempo de mercado, já contamos com 45 unidades vendidas, sendo cinco próprias. Ao se tornar um de nossos franqueados, o empresário continua como autônomo, mas possui todo apoio de uma rede experiente no mercado. Recebem diretri-

zes, treinamentos e campanhas que potencializam as possibilidades de sucesso da operação”, complementa Ana Maria Amaral, executiva da Mais Cursos Interativos.

A empresa oferece diversos cursos multimídia, entre eles Secretariado, Design e Informática, e pretende atingir os públicos de todas as classes e idades por um preço acessível. Ana Maria destaca ainda que o baixo investimento se deve ao método de ensino interativo, que possibilita uma estrutura mais enxuta. Assim, custos como quadro de funcionários, estrutura física e processos são menores e o retorno

é prometido em até 15 meses.

“O valor menor está relacionado com a otimização da operação, dos processos e com a forma mais avançada e inteligente de gerenciamento do negócio”, justifica.

Para 2010, os planos da Mais Cursos são ousados: a previsão é de inaugurar mais de 200 unidades e atingir a marca de 500 pontos pelo país em até três anos. Além disso, o modelo de funcionamento da empresa permite que o franqueado expanda seus negócios, sem necessidades de grandes alterações no quadro de funcionários ou na estrutura da escola. »



Dr. Edson Ramuth, médico fundador da Emagrecentro.



Ana Maria Amaral, executiva da Mais Cursos Interativos.

“Uma vez que o franqueado libera um determinado número de licenças para os computadores nos quais vai ministrar as aulas, ele só tem que liberar um maior número de máquinas à medida que a escola for crescendo”, detalha Ana Maria Amaral.

O perfil exigido dos novos franqueados é o mesmo para quem vai investir em franquias mais caras: bom gestor e inovador, além de ter o capital necessário para iniciar o empreendimento. As microfranquias - assim como as franquias que necessitam de um investimento maior - exigem uma combinação do perfil do empreendedor com o seu negócio. É o caso, por exemplo, do Kumon, franquia de educação com método próprio de ensino de idiomas e matemática, que está há mais de 50 anos no mercado, presente em 46 países no mundo e com um investimento de cerca de R\$ 20 mil.

“Buscamos pessoas que tenham interesse ou identificação com a área educacional, gostem de trabalhar com crianças e jovens, sejam empreendedores e tenham disponibilidade integral para se dedicar à franquia do Kumon”, ressalta Júlia Shirowa - gerente do departamento de recrutamento.

Além disso, a empresa avalia o local a ser aberto, se há interesse em ter uma unidade naquela loca-



“Buscamos pessoas que tenham interesse ou identificação com a área educacional, gostem de trabalhar com crianças e jovens, sejam empreendedores e tenham disponibilidade integral para se dedicar à franquia do Kumon”.

Júlia Shirowa, gerente do departamento de recrutamento

lização, distância com outras franquias já em funcionamento, fácil acesso e que ofereça segurança aos alunos e pais, condições do imóvel, entre outros aspectos.

A microfranquia tem a possibilidade de virar uma franquia maior, segundo a executiva do Kumon. *“Temos em nossa rede um franqueado com um número superior a 300 ou 400 alunos, o que garante um porte diferenciado, mais retorno financeiro e também uma estrutura tanto física como administrativa maiores”,* lembra Júlia Shirowa.

Afinidade com a área de educação também é exigida pela Mais Cursos Interativos dos seus futuros franqueados, bem como disponibilidade de tempo.

“O candidato ideal deve ter disponibilidade de tempo para dedicar-se integralmente à gestão do negócio ou passar a responsabilidade para um gestor capacitado para desempenhar a função, sempre sob sua supervisão, além de afinidade com a área de educação e com o formato do negócio, habilidade interpessoal para atendimento ao público e gestão dos funcionários, organização, e capacidade para seguir padrões e normas da rede”, relaciona a executiva Ana Maria Amaral.

Com relação à disponibilidade de tempo, Giselli Lima, gerente da Costura do Futuro, complementa:

“Os franqueados devem ter afinidade com o segmento e estarem dispostos a ficar à frente do negócio, o que julgamos essencial. Para nós, a lucratividade não depende do tamanho do negócio. Aspectos como o ponto comercial e, principalmente, o bom serviço oferecido pelo franqueado contam bastante.”

A ABF e o Sebrae incentivam, através de capacitação e treinamentos, as pequenas empresas a se transformarem em microfranquias, para terem mais opções de investimentos. Mas é importante lembrar que, antes de investir, os futuros franqueados devem tomar os devidos cuidados. Procurar um negócio que tenha seu perfil talvez seja o mais importante para a garantia do sucesso. 