

Sete segredos que você não sabe sobre franquias



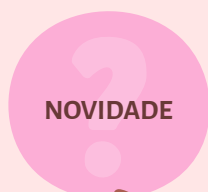
SEBRAE

1. É perigoso investir em uma franquia (me refiro a um modismo e não franquia de MODA), naquelas que estão em alta no momento, como as lojas e casas de bolos, assim como já foram em um passado recente as paletterias urterias?

Qual seria o segredo dessa modalidade, que pode ter um ciclo de vida curto? As franquias tidas como “da moda ou modismo” passam a ser um risco, assim como outra franquia qualquer, quando não há um plano claro de negócios. Essas franquias normalmente são criadas porque alguém se interessou por uma ideia inovadora ou um negócio

novo que surgiu de um empreendedor perspicaz. Se o negócio é bom, ele tende a perdurar, independentemente de ser ou não modismo. É lógico que quem vai ser franqueado de um negócio desse tipo deve avaliar “sem a emoção” do modismo. Precisa examinar se o negócio é rentável, se cabe no seu “bolso” na hora de investir, e se não está comprando um negócio que não tem valor agregado. Pense nesta pergunta-chave: será que esse negócio não é apenas um produto: o bolo, a paleta mexicana ou o iogurte? São maravilhosos como PRODUTO, mas será que podem ser comprados em qualquer lugar? Existe um diferencial de marca ou de negócio que pode ser claramente percebido pelo CLIENTE, o consumidor final?





NOVIDADE



TRADICIONAL



2. Investir em uma franquia tradicional reduz os meus riscos?

Investir com segurança é uma premissa em franquia tradicional. É um modelo de negócio que foi replicado a partir de algo que está dando dinheiro e bons resultados para o empreendedor; e que tem pelo menos alguns anos no mercado e experiência suficiente para transferir o case de sucesso a seus franqueados. Isso faz com que o futuro franqueado reduza realmente seu risco ao investir.

3. O prazo de retorno do investimento, apesar de ser um ponto crucial na decisão de abrir uma franquia, talvez seja o que menos fica claro para o investidor. Por exemplo, um prazo de retorno de 12 a 36 meses. Quais fatores estão envolvidos neste cálculo e como fugir de prazos maiores? A questão é o ponto, o aluguel, o marketing?

O prazo de retorno do investimento, ou seja, quando você terá de volta o capital que investiu na franquia, está diretamente ligado à correta interpretação dos dados recebidos do franqueador. Isso significa que é preciso ter acesso a números reais ou aproximados - já que se trata de previsões baseadas em outras operações em curso -, sobre o investimento no negócio e posterior despesas e custos operacionais.

Os erros mais comuns são: faltou dinheiro na instalação e implantação do negócio; faltou capital de giro para sustentar a operação enquanto ela não atinge o ponto de equilíbrio - faturamento mínimo mensal para cobrir gastos fixos e variáveis, ou seja, para conseguir pagar as contas e começar a lucrar – e não consegui faturar o que tinha planejado. O ponto crítico de um negócio, principalmente no comércio, são as despesas fixas com aluguel e pessoal. O aluguel e os custos totais de ocupação têm que ser cobertos por um grande movimento de clientes (público-alvo correto) e vendas que garantam o faturamento.



4. Em relação à escolha do ponto, devo seguir o que o franqueador indica ou devo buscar eu mesmo informações sobre a região para tomar essa decisão?



Faz parte do processo de transferência de *know-how* que o franqueador ajude o franqueado a escolher o ponto; a partir do princípio de que a escolha acertada do ponto comercial é importante para o próprio franqueador. Essa escolha poderia ser, inclusive, uma operação própria da marca/franquia. No entanto, mais importante do que um bom ponto comercial é negociar bem o custo total de ocupação (CTO) - aluguel, condomínio e fundo de promoção - com os proprietários do imóvel, para que o empreendimento não nasça já com a preocupação de que “eu nunca vou conseguir faturar o suficiente para pagar o CTO”. O percentual ideal do CTO é de até 10% sobre o faturamento bruto, no caso de loja de rua; e de até 14% para loja de shopping. Para quiosques em shopping, o percentual deve ser de até 20% do faturamento bruto.



5. É possível que eu fique com o meu projeto parado, aguardando a implantação da unidade, em uma lista de lojas pendentes?

Ouvi dizer que uma rede famosa tinha 100 lojas a instalar. Isso não é uma prática comum no mercado. As franquias que têm 100 unidades para implantar em um ano são raridade e já são consolidadas, têm anos de mercado e muita experiência. Normalmente possuem seu próprio departamento de arquitetura e de execução de obras e todo um cronograma de implantação de cada unidade. Não é um tópico para preocupar um franqueado.

6. O que realmente eu vou ter de pagar enquanto a loja ainda não estiver em funcionamento e o que é negociável ou não nesse caso? Isso seria um diferencial importante na escolha de uma franquia?

Normalmente, no momento da assinatura do Contrato de Franquia, o franqueado paga a Taxa de Franquia e aí começa de fato a fase pré-operacional. As franquias com maior *know-how* no mercado têm um plano bem definido de implantação da nova unidade, que envolve: definição e escolha do ponto comercial, projetos arquitetônicos, execução de obra, treinamentos, escolha de estoque inicial, recrutamento e seleção de funcionários, contratação do sistema de informática, entre outros. Nessa fase, o fran-

queado irá investir o capital programado pela empresa franqueadora para a instalação da franquia. Não existem valores adicionais para o franqueado pagar, a não ser o investimento na montagem do negócio. Não há margem de negociação nessa fase, uma vez que os gastos ou investimentos normalmente são realizados e contratados junto aos diversos fornecedores homologados pela franqueadora.



7. Uma vez tomada a decisão de optar por determinada franquia, qual é a melhor forma de eu abordar o franqueado para que ele seja transparente comigo, em relação à realidade do negócio? Existe alguma dica?

Além do contato direto com a empresa franqueadora, quando o franqueado participa do processo de seleção (desconfie de franquias que não têm um processo claro de seleção ou daquelas que apenas questionam se você tem o capital necessário para o investimento), seria importante, se possível, conversar informalmente com franqueados que estão há muito tempo na rede e também com aqueles que acabaram de começar a operar a franquia. Assim, você terá um panorama da situação.



8. Devo fugir das franquias de alimentação e partir para franquias consolidadas de outros setores, por vezes com menor concorrência - ou não - no mercado? A impressão que tenho é que franquias é sinônimo de rede de alimentação.

Pelo contrário, existem mais franquias em outros segmentos do que no ramo da alimentação. O que acontece, sem dúvida, é que as franquias de alimentação estão mais presentes no dia a dia das pessoas, seja nas praças de alimentação dos shoppings, seja nos aplicativos de celular para compras online. O importante é procurar franquias que se enquadram no seu perfil pessoal e de investimentos. Por exemplo, se a sua opção é trabalhar apenas de segunda a sexta, é melhor buscar uma franquias de serviços; ou alguma que não esteja presente em shoppings ou pontos comerciais movimentados; ou ainda que não tenha delivery todos os dias.



9. Os franqueadores fragmentam, talvez propositalmente, o real valor de investimento. É taxa disso, taxa daquilo, valor para capital de giro. Afinal, que valor devo considerar, em percentuais? Em um exemplo mais claro: se tenho um valor x, entendendo que esse seja 100% do que posso investir, quanto eu teria de ter para taxa de franquia, capital de giro, estoque, etc? A impressão que tenho é que se fraciona os custos para que não tenhamos essa noção, pois se o meu percentual ideal é de 20% para a taxa de franquia e eu tenho um capital bruto de R\$ 200 mil, de cara vou descartar franquias com valores superiores a R\$ 40 mil. E, aliás, a taxa de franquia é negociável?

Em uma franquia consolidada no mercado, normalmente está claro o valor do investimento necessário. A franquia divulga o valor total estimado de investimento, dentro de um modelo padrão. Assim, com 100% do investimento informado temos o negócio funcionando. Isso inclui: Taxa de Franquia, contratos, projetos, obra civil, compra de estoque, contratação de sistema de informática, abertura de empresa, contratação de pessoal, ou seja, tudo o que é necessário para a unidade começar a operar. Fora isso - e que não faz parte desse investimento inicial -, toda empresa precisa de uma reserva adicional de capital, que chamamos de Capital de Giro, para manter a operação até que as receitas sejam maiores que as despesas.



10. Onde eu busco financiamento para o meu projeto? Existem franquias que financiam uma parte do negócio ou tenho de recorrer a bancos?

Em geral, as empresas franqueadoras não veem com bons olhos os financiamentos para a implantação da unidade, principalmente se for a primeira franquia de um franqueado. Partem do princípio de que o franqueado tem que ter o capital total de investimento. No Brasil, os juros de financiamento ainda são muito altos e as garantias exigidas são difíceis de serem cumpridas. Com isso, o risco de insucesso da franquia é maior. Mas todos os grandes bancos e o próprio BNDES têm empréstimos especiais para a abertura de franquia. O que acontece é que as maiores franquias ajudam, sim, o franqueado a buscar financiamento, mas somente quando ele já está a pelo menos dois anos na rede, atingindo bons resultados e pretende expandir o negócio.

11. A negociação - ou renegociação - do aluguel do ponto junto à administradora do shopping, de modo geral, é feita diretamente ou o franqueador interfere nisso?

Obviamente o franqueado pode dar a sua opinião, mas esse é um dos principais suportes que a empresa franqueadora tem que oferecer ao franqueado. Na prática, é a franqueadora que tem força para negociar com o proprietário do ponto comercial. E para a franquia ter sucesso, além da localização, é fundamental negociar os custos totais de ocupação. Uma negociação mal-feita nunca será recuperada. Durante todo o tempo de vigência do contrato, não conseguirá atingir resultados satisfatórios e retornar o capital investido. Este é, talvez, o ponto crucial do sucesso ou do fracasso de uma operação de franquia.



12. Como eu elaboro um currículo para ter mais êxito em ser aceito em uma franquia? Qual o perfil mais desejado? Aliás, como funciona todo esse processo?



Não é necessário fazer ou apresentar um currículo. As franquias têm um processo de seleção próprio que começa com o preenchimento, pelo interessado, de um primeiro questionário básico no site da franqueadora. Depois, a pessoa é chamada para participar do processo de seleção propriamente dito e neste momento responde a um questionário mais complexo, comumente chamado de FPQ – Ficha de Pré-Qualificação. Para ser melhor avaliado, é im-

portante que o candidato invista seu tempo para responder a todas as informações solicitadas, e com sinceridade, para que possam ser avaliadas positivamente pela franqueadora. Informações falsas comprometem o processo e podem, até mesmo, cancelar um futuro Contrato de Franquia, uma vez que serão averiguadas e auditadas. Além do questionário, há uma série de entrevistas com membros da franqueadora e, em alguns casos, até mesmo com pessoal de empresas especializadas e psicólogos.

13. É importante contratar um consultor para me ajudar a decidir sobre qual franquia optar?



Sem dúvida, um consultor ou empresa de consultoria especializada em franquias pode trazer um conhecimento adicional, uma análise mais racional de todo o processo de escolha. Pode, até mesmo, conseguir informações adicionais junto à franqueadora em caso de dúvidas ou falta de acesso, nos casos em que a franquia deixou de esclarecer ou oferecer acesso. Na maioria das vezes, a informação recebida é a mesma que o franqueado já tinha, mas a forma de análise e de entendimento, por parte do consultor, é completamente diferente, principalmente pela experiência desse profissional no setor.

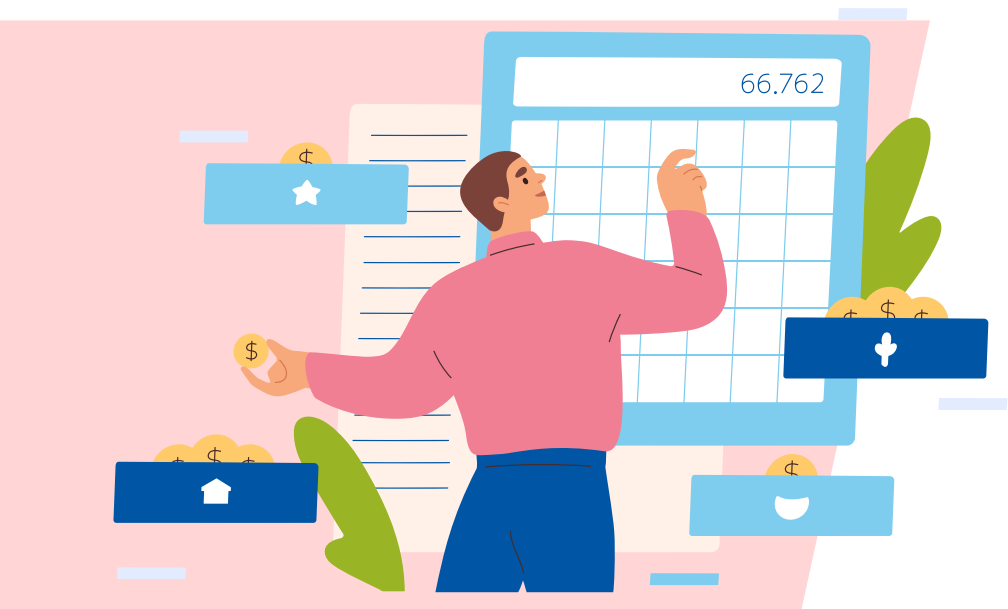
14. Onde descubro a quantidade de novas franquias de uma rede e como obter esses dados?

Essa informação não é obrigatória no processo de aquisição de uma franquia. A COF – Circular de Oferta de Franquia – que é o documento exigido pela Lei de Franquias, deve ser entregue ao candidato que tem interesse real no negócio, antes da assinatura de qualquer contrato e/ou pagamento e deve conter a relação total de franqueados. No entanto, não é obrigatório que o documento informe o tempo que os franqueados têm na rede, mas o candidato a franqueado pode solicitar essa informação ao franqueador.

15. Devo entrar nesse mundo com um quiosque - ou uma opção ainda menor - e ir crescendo?

A opção de quiosque é ótima para quem quer investir menos capital. O candidato tem que perceber qual é o seu real limite de investimento. Se tem um capital de R\$ 200 mil, adquira uma franquia que exija R\$ 100 mil de investimento e “guarde” uma reserva para quando precisar. Essa forma de pensar um investimento é importante tanto na opção de um quiosque como para qualquer outro modelo de negócio.





16. Afinal, eu só tenho esse dinheiro na vida e não posso perdê-lo. Existe alguma franquia que garanta alguma coisa real, ou um seguro?

Em qualquer negócio existe risco. Nas franquias também não existem milagres, o risco existe. A vantagem da franquia é que o risco é menor devido ao *know-how* da empresa franqueadora, que foi adquirido ao longo de anos de operação e, até mesmo, depois de erros cometidos por ela e seus franqueados. Para ser bem claro, acredito que uma pessoa que vai empreender sozinha precisa de até dois anos operando um negócio para que possa conhecê-lo e entendê-lo bem. E esses dois anos podem ser ganhos na opção por uma franquia consolidada, mais segura e para isso há uma Taxa de Franquia. Infelizmente, o risco do negócio sempre vai existir.

 /sebrae

 @sebrae

 /tvsebrae

 @sebrae

 **SEBRAE**