

IMPOSTÔMETRO
 Isso é quanto o brasileiro já pagou de impostos em 2010
 R\$ 200 000 000 000 000

Subprocuradora pede mais investigação no DF



Segunda - Feira, 22 de Março de 2010

BUSCAR

[Classificados](#) [Galerias](#) [Economia](#) [Especiais](#) [Serviços](#) [Institucional](#) [Contato](#) [Capa](#)

[Editorias >>](#) [Cidades](#) [Esportes](#) [Geral](#) [Internacional](#) [DCarro](#) [Opinião](#) [3º Setor](#) [Política](#) [DCultura](#) [Turismo](#) [Logo](#) [Tecnologia](#)

Caixa 1



A nova fronteira do franchising

Microfranquia oferece opção com custo reduzido.

Fátima Lourenço/DC - 14/3/2010 - 19h38

Os estados de São Paulo, Paraná e Mato Grosso do Sul são mercados preferenciais para a estreia de um projeto de microfranquias concebido com apoio financeiro a fundo perdido do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), ainda neste ano, no Brasil. A instituição irá arcar com 50% da verba de US\$ 1,2 milhão, prevista para despesas com a formatação dos negócios selecionados; implantação da primeiras três unidades franqueadas de cada marca; além do treinamento de mão de obra especializada para apoiar franqueadores e franqueados envolvidos.

A contrapartida financeira virá de entidades parceiras, como o Instituto Tomodati de Cooperação do Brasil, de Maringá (PR), onde a ideia foi gerada – inicialmente, como proposta de continuidade a um programa da instituição, o "Dekassegui Empreendedor", de apoio aos brasileiros vindos do Japão dispostos a abrir um negócio.

Origens

"O projeto Dekassegui tinha apoio do BID e do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) para durar até 2009. Eu pensei: ele vai acabar e como será a sequência?", se recorda o presidente e idealizador do instituto, Claudio Suzuki. A franquia surgiu como uma das alternativas. O Dekassegui Empreendedor envolvia os estados do Paraná, São Paulo, Mato Grosso do Sul e Pará. "Com as microfranquias, o trabalho poderá ganhar amplitude nacional", compara.

Pela experiência acumulada, o instituto coordenará a implantação do projeto pelo País. A proposta básica é formatar, em três anos, 15 negócios e chegar a 45 franquias. O investimento inicial por unidade não poderá ser maior que R\$ 50 mil. Suzuki acredita, no entanto, que ao final dos três anos haverá 100 franqueadores e pelo menos 1 mil microfranquias. "É uma alternativa de expansão para micro e pequenas empresas."

Parâmetros

Os primeiros "pilotos" do projeto ficam prontos neste ano, informa o diretor-geral da Netplan Consultoria, Daniel Alberto Bernard, responsável por desenvolver os parâmetros que nortearão a novidade no País. Ele alerta que a microfranquia não pode ser entendida apenas como um negócio de formato reduzido e mais barato. "Tem que ter custo reduzido, mas também ser viável e autossustentável. E não pode ser excludente. Tem que abrir oportunidades para muitos franqueados e viabilizar a interiorização do franchising, para manter as pessoas nas cidades de origem. Esse tipo de modalidade tem uma certa responsabilidade social."

A microfranquia já é destaque na Coreia, Japão, Estados Unidos e México. Bernard analisa que para o Brasil, o modelo abre uma nova fronteira para o franchising. Hoje, compara, cerca de 300 municípios brasileiros, dos 5.565 existentes, concentram a maioria das franquias locais.

"Há um limitador para a expansão das redes tradicionais, que é a viabilidade do negócio", pondera o consultor, referindo-se às dificuldades de logística da matriz para abastecer mercados isolados, ao baixo potencial de consumo dessas praças e até aos custos para manter, por exemplo, consultores de campo (que visitam a rede para acompanhar e orientar o negócio).

As microfranquias, espalhadas em um território, viabilizam essa expansão. O franqueador, justifica Bernard, pode ganhar na escala; ou trabalhar com várias marcas para otimizar recursos (administrativos, por exemplo), como já acontece hoje com alguns grupos do setor.

Pioneirismo

No Brasil, os modelos de negócio criados a partir de 2008 pelo Grupo Zaiom, de Campinas (SP), são apontados como pioneiros nesse nicho de atuação. O presidente da holding, Artur Hipólito, estimulado especialmente pela experiência norte-americana, concebeu franquias no formato home based (operação em casa, ou em sala comercial, conforme a preferência do franqueado), com investimento inicial máximo de R\$ 25 mil.

Além da Tutores, de reforço escolar, o grupo lançou a Home Angels (pessoas que tomam conta de outras); Dr. Faz Tudo (reparos domésticos); Amigo Computador (manutenção local); e The System (venda, aluguel, implantação e suporte customizado de softwares). No total, são 300 franqueados.

Marcelo Theodoro da Silva, de Carapicuíba (SP), é um deles. Desde julho de 2009 ele faz dobradinha com a mulher, Elaine Albuquerque, à frente de uma Dr. Faz Tudo. O casal cuida da parte comercial e administrativa. O pai de Marcelo é responsável pela parte técnica, aproveitando a experiência adquirida nos Estados Unidos com serviços para residências de alto padrão. Esse conhecimento teve peso na escolha de Marcelo. "O fato de ser franchising e o investimento inicial baixo facilitou, por diminuir um pouco o risco", afirma o franqueado.

O mercado-alvo da família é Alphaville. Para Marcelo, a franquia ainda é uma fonte de renda alternativa, mas a ideia é viver do negócio. De acordo com ele, a demanda é crescente e há planos para a contratação de um novo funcionário.

O franqueador do Grupo Zaiom acredita que a empresa dobrará de tamanho em 2010. "Sete novos projetos com perfil de microfranquia



Comércio eletrônico cresceu 30% em 2009



O casal Nardoni deve ser condenado ou absolvido?

- Condenado
- Absolvido
- Não sei

VOTAR

Cadastre-se para receber nossas notícias



estão em análise." Dois deles (pessoas que tomam conta de cães e banheiros para eventos) devem ser lançados, durante a ABF Franchising Expo, que será realizada no mês de junho, em São Paulo.

 Voltar

 Enviar Notícia

 Imprimir

 Topo


Comentários

Comente esta matéria

Nome

e-mail

Enviar comentário

© Copyright 2009 Diário do Comércio - Todos os direitos reservados. -  desenvolvido por SW Consulting