



NEGÓCIOS

Opção de baixo custo

Microfranquias caem no gosto dos brasileiros por exigirem pouco investimento. Mas, para que a iniciativa dê certo, é preciso boa administração

Monique Rienne/CB/D.A Press - 22/6/11



Clínicas de estética estão entre as alternativas oferecidas pelos franqueadores aos interessados em montar empreendimento próprio

» ROSANA HESSEL

Para realizar o sonho de se tornar patrão de si mesmo, não é preciso muito dinheiro. Com apenas R\$ 4,7 mil é possível abrir uma microfranquia, um modelo de empreendimento que, além de barato, promete entregar o retorno sobre o capital investido em apenas um ano de funcionamento. Além disso, o risco costuma ser menor, já que se trata de uma operação testada e aprovada. Tantas vantagens fizeram desse tipo de comércio o novo queridinho dos brasileiros. Apenas em 2012, segundo dados da Associação Brasileira de Franchising (ABF), esses negócios faturaram nada menos que R\$ 103 bilhões, o equivalente a 2,3% do Produto Interno Bruto (PIB). “Nos Estados Unidos, onde as franquias movimentam muito mais recursos, esse mercado chega a R\$ 3 trilhões, ou 10% do PIB daquele país”, sintetiza o diretor de microfranquias da ABF, Edson Ramuth.

Para se dar bem nesse mercado, no entanto, é preciso não só ter competência para gerir a operação como também dedicação ao empreendimento e tempo para escolher o modelo certo de negócio. Ou seja, aquele que tenha um diferencial a mais. Nesse sentido, a primeira lição é estudar bem o mercado de interesse, mapear os concorrentes

que já atuam no mesmo ramo e, principalmente, ter o máximo de informações disponíveis a respeito da empresa que deseja representar. “Quem quer investir em franquia precisa pesquisar muito. É importante ver o histórico do franqueador, se é idôneo e se tem prêmios. Isso dá mais garantia e segurança”, orienta Ramuth.

Ele explica que as microfranquias, além de exigirem capital menor que outros tipos de comércio, podem ser instaladas na própria casa do empreendedor. Há vários tipos, mas a maioria é da área de serviços, como clínicas de estética, de depilação a luz pulsada, de escolas de inglês ou de empresas de lavagem ecológica de carros. A dica, mais uma vez, é encontrar uma que esteja na área de interesse do empreendedor. “Procure

uma franquia com a qual se identifique, pois terá de trabalhar muito para ver o resultado”, diz o diretor da ABF, que alerta: “Todo negócio exige muita dedicação para dar certo”.

Retorno

O próprio Ramuth é dono de duas redes de franquias existentes desde 1994. A primeira, uma academia para mulheres com exercícios de 29 minutos, a Emagrecimento Fitness, e a outra, uma clínica de estética, a Emagrecimento. Hoje, enquanto o primeiro negócio possui 30 unidades no país, o segundo acumula 200 pontos comerciais. Ele conta que o faturamento médio das lojas gira em torno de R\$ 30 mil por mês.

“Nesse caso, estamos falando de um negócio que exige investimento inicial de até R\$ 50 mil, e, em alguns casos, o retorno pode ocorrer de dois meses a 12 meses”, diz. Atualmente, esse é o tipo de franquia que mais cresce no Brasil e vem atraindo bastante o interesse dos microempreendedores. “Em 2012, o mercado mundial de microfranquias saltou 25%, enquanto o nacional cresceu 16,1%”, revela Ramuth. “Uma franquia normal custa de R\$ 50 mil a R\$ 3 milhões, dependendo do tipo do negócio e do ponto comercial, e o retorno do investimento ocorre, normalmente, entre 24 e 36 meses”, completa.



Faturamento das microfranquias no Brasil em 2012

Cinco perguntas para Marcelo Neri

Antônio Cruz/CB/D.A Press - 11/5/13



Ministro interino da SAE: lucro do empreendedor cresceu mesmo na crise

Pode-se dizer que o microempreendedor é o pilar da nova classe média?

Eu não diria que ele é o pilar. O protagonismo ainda é a carteira de trabalho. Mas ele ajudou a gerar emprego formal, permitindo que seus empregados tenham lucros mais próximos aos deles.

países, destacou uma diferença menor entre o lucro do empreendedor que tem mais estudo com o que tem menos ensino aqui do que lá fora. Como explicar isso?

Esse é o retorno da educação. A gente sabe que quem tem mais educação ganha mais. Mas, na maioria dos países, a desigualdade tem aumentado. A renda de quem possui mais educação cresce mais do que a da pessoa com pouca renda e baixa educação. No caso do Brasil, é diferente. A renda que cresce mais é a de um empreendedor analfabeto. Em dez anos, ela cresceu 20 vezes mais do que a renda de um empreendedor de nível superior. Há um crescimento mais forte dos empreendedores com pouca educação, com pouca formação técnica, ou que não pertencem a cooperativas, ou empresas que acabaram de ser abertas, de menor porte. Todas as características associadas a baixo lucro, que reflete uma atividade de subsistência — onde o empreendedor trabalha, mas não leva o suficiente para sustentar a família dele — vem tendo o impacto negativo reduzido. O mercado empreendedor brasileiro tem se tornado mais inclusivo em relação a gênero, raça, escolaridade e acesso a políticas governamentais.

Mas a escolaridade média do brasileiro ainda continua sendo baixa...

A fotografia do mercado de trabalho e do empreendedorismo ainda é muito ruim, mas o filme dos últimos dez anos é muito interessante. É surpreendente. Temos menos empreendedores com melhores empregos. Eu diria que a síntese é: menos empresas e melhores negócios.

O microempreendedorismo cresce mais que a economia do país? Como é isso?

Ele está crescendo junto com a economia, mesmo durante a crise asiática e a desaceleração do PIB (Produto Interno Bruto), a taxa do lucro dos pequenos empreendedores está acima da observada na economia. Mas, na verdade, o mercado de trabalho brasileiro como um todo está crescendo bem mais que a economia. No ano passado, a renda per capita do trabalhador aumentou 5,1% contra 0,1% do PIB per capita. Ou seja, existe um paradoxo e ele também é vivido pelos empreendedores. Eles percebem um crescimento maior do que as contas nacionais sugerem.

Mas com os dados recentes de emprego em leve queda e de inflação em alta, não é preocupante?

Eu acho que não. Esses dados vão até fevereiro de 2013 e o ganho de 5,1% é acima da inflação. A taxa de desemprego nunca esteve num nível tão baixo. Em termos de mercado de trabalho que, na verdade, é onde o futuro da nova classe média vai ser decidido, o Brasil continua forte, crescendo, apesar da desaceleração da economia vista pelas contas nacionais.

Com relação à questão da educação, quando o senhor fez a comparação com os outros

Franquias no Brasil

Avanço acima do crescimento do país

Taxa de crescimento em comparação com PIB (em %)

Ano	PIB	Franquias
2010	7,5	20,4
2011	2,7	16,9
2012	0,9	16,1

Faturamento do setor (em R\$ bilhões)

2010	75,98
2011	88,85
2012	103,29

Redes

2010	1.855
2011	2.031
2012	2.426

Geração de empregos diretos (em mil)

2010	777,28
2011	837,88
2012	940,88

Fonte: ABF