

Microfranquias – Uma nova realidade no mercado brasileiro

O cenário econômico e político no Brasil nos últimos anos vêm exigindo muita habilidade dos empresários, que se obrigaram a buscar novas alternativas e formatos de negócios, com maior sinergia operacional e redução de custos. Nesse contexto, uma categoria de franquias ganhou força: as chamadas microfranquias.

As microfranquias surgem para acomodar um interesse tanto dos fundadores de um determinado modelo de negócios (Franqueadores) quanto de empreendedores que, no contexto de um mercado em crise, necessitam buscar uma oportunidade de trabalho que os coloque novamente no mercado.

São franquias estruturadas nos mesmos moldes estabelecidos pela Lei de Franquias Brasileira, mas estruturadas e direcionadas para pequenos negócios, com investimentos baixos e um modelo de negócio de pouca complexidade e reduzido custo operacional. Para se ter como referência, usualmente o investimento inicial de uma microfranquia é de até 90 mil reais. Não é, portanto, um tipo de franquia especial regulado por lei, mas uma criação do próprio mercado, com características próprias que se diferenciam das franquias tradicionais.

Em síntese, existem duas principais diferenças entre a franquia tradicional e a microfranquia:

- (i) Enquanto que as franquias tradicionais exigem que o empreendedor invista valores altos, que normalmente variam entre R\$ 100 mil e R\$ 1 milhão, as microfranquias exigem, no máximo, R\$ 90 mil de investimento; e
- (ii) As microfranquias apresentam um custo operacional muito menor se comparado às franquias tradicionais. Enquanto as franquias tradicionais necessitam de uma grande estrutura física e mão de obra qualificada, as microfranquias geralmente não contam com estrutura física e são compostas apenas pelo próprio empreendedor (franqueado), sem a necessidade de contratação de recursos humanos.

Pelas suas próprias características, descritas acima, o sucesso das microfranquias está intimamente ligado ao perfil do franqueado, que deverá ser capaz de realizar diretamente toda a operação. Dessa forma, a dedicação, habilidade, treinamento e competência do empreendedor refletem diretamente no resultado da operação.

Enquanto nas franquias tradicionais os franqueados tem um papel mais gerencial (ainda que em muitos casos também estejam à frente das operações), normalmente contando com uma equipe operacional que se

responsabiliza pela operação, nas microfranquias a administração, gestão e operação se concentram na pessoa do franqueado.

Portanto, pode-se afirmar que as microfranquias, também conhecidas como franquias baratas, são ótimas opções para quem deseja se tornar um pequeno empresário e ingressar no universo do empreendedorismo.

Entretanto, recomenda-se que antes da realização de qualquer investimento sejam analisados os aspectos essenciais relacionados ao negócio – marca, know-how, histórico e perfil dos franqueadores.

Assim, além do tempo e dedicação para análise das oportunidades de investimento em microfranquias, é fundamental que o negócio a ser escolhido tenha sintonia com as características e gostos pessoais do investidor.

Para maior segurança no investimento de uma franquia barata, a ABF – Associação Brasileira de Franchising sugere a pesquisa de marcas em seu portal do franchising, além do apoio técnico de consultores do Sebrae.

Com o objetivo de auxiliar o investidor na seleção e sucesso na operação de sua microfranquia, listamos algumas dicas importantes que devem ser consideradas:

1. Escolha de um segmento / negócio com o qual se tenha afinidade;
2. Avaliação da atuação deste segmento no mercado e qual seu impacto diante da crise econômica;
3. Análise das tendências de mercado;
4. Preferência para redes franqueadoras que tenham pelo menos uma unidade própria;
5. Levantamento do histórico da marca e da rede de franquias;
6. Conversas com franqueados da rede;
7. Preferência para marcas associadas na ABF;

De qualquer forma, é importante ressaltar que investir em uma microfranquia não representa garantia de sucesso. É preciso muito trabalho e dedicação também por parte do franqueado.

Bons Negócios!