

Valor Setorial | FRANQUIAS

Controles



72 73

- CAPA
- NOTAS
- AJUDA
- ENVIE
- VER CONTEÚDO

SELETOR DE EDIÇÕES

Edições

Franquias



Junho 2016

Busca

- NESSA EDIÇÃO
- ACERVO

BUSCAR

MANUTENÇÃO E REPAROS

REFORMAS COM CRÉDITO ESCASSO

Mais pessoas físicas e jurídicas melhoram suas casas e empresas diante da restrição de financiamento para a compra de imóveis

Por Lourdes Rodrigues

Os modelos de franquias, principalmente as de baixo investimento, representam uma saída para enfrentar a crise econômica, que desempregou cerca de 11 milhões de trabalhadores. Em 2015, a participação do segmento de casa e construção no mercado de franquias foi de 5,1%, segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF). Essa área tende a crescer, principalmente pelo grande número de demissões verificado no setor de construção civil.

É o caso da Help Home, que cresceu 100% no primeiro trimestre deste ano em relação a igual período de 2015, com a abertura de 14 novas unidades e faturamento de R\$ 4 milhões. Com sede em Curitiba (PR), a empresa oferece serviços de manutenção, reparos, jardinagem e decoração para residências, condomínios e empresas. Criada em 2009 pelo engenheiro Estevan Favarin, a empresa tornou-se franquia em 2013.

"Temos cerca de 600 colaboradores trabalhando na Help Home, em 70 unidades pelo país, 20 delas no Estado de São Paulo. A meta é chegar

a 95 unidades até o fim de 2016." Favarin atribuiu o crescimento do segmento à restrição da liberação de crédito para compra de imóvel, o que levou muitas pessoas a se voltarem para a reforma, que exige investimentos menores. "Com relação a pessoas jurídicas - atendemos as Lojas Centauro, Boticário, Saraiva, Hering, entre outras -, também houve uma mudança de comportamento. Ao invés de expandirem as redes com novas lojas, elas investem em ampliação e reforma das existentes."

Para ele, mão de obra qualificada não é um problema atualmente, em razão do grande número de pessoas demitidas da construção civil. O desafio é encontrar o perfil desejado do franqueado no mercado, com experiência em gestão e formação acadêmica para prestar o atendimento adequado aos clientes da Help Home. "Buscamos um perfil de franqueado capacitado para atender nossos clientes. No ano passado, de 1,5 mil candidatos a franqueados, apenas 38 foram aprovados."

A taxa para abrir uma franquia da Help Home é de cerca de R\$ 26 mil, mais R\$ 4 mil de capital de giro. O prazo médio de retorno é de seis meses, com faturamento mensal estimado inicialmente em R\$ 30 mil. Recente no mercado de franquia em reparos e manutenção, a Especialista do Lar, que iniciou suas operações em 2015, faz parte do Grupo E-Lar, que tem ainda a Dona do Lar, de serviços de limpeza, e a E-PPM (Enterprise Project and Process Management), empresa especializada em planejamento, execução e controle de projetos, implantação de gestão estratégica, gestão de projetos e gestão por processos.



Lugli, da Especialista do Lar: atuar no Mercosul em 2017

mos começar a atender países do Mercosul", diz Luciano Lugli, sócio-fundador da empresa.

Segundo ele, a previsão de retorno financeiro para o franqueado é de 12 a 18 meses, com valor inicial de investimento de R\$ 50 mil para direito de uso da marca. "O franqueado recebe um total de 92 horas de treinamento no primeiro ano com o objetivo de desenvolver empreendedores de sucesso. Disponibilizamos um especialista financeiro para apoiar a franquia no controle de fluxo de caixa, retirar dívidas da equipe na gestão do negócio e no controle financeiro e nas finanças."

Uma das marcas do Grupo Zaimon, a Dr. Faz Tudo é uma franquia de reparos, reformas, manutenções e construções em geral que iniciou suas atividades em 2009. Com 37

unidades franqueadas, prevê chegar a 50 até o fim do ano.

O investimento total para abrir uma franquia Dr. Faz Tudo, desde taxa de propaganda, taxa de franquia, royalties, equipamentos, carro e capital de giro, é de R\$ 75 mil para cidades com até 50 mil habitantes; R\$ 80 mil para as de 50 mil a 100 mil pessoas; R\$ 85 mil para municípios acima de 100 mil habitantes. Com faturamento médio mensal de R\$ 50 mil, o prazo de retorno do investimento para o franqueado é de seis meses a um ano.

Ana Cláudia Quaglio, gerente de franquias da Dr. Faz Tudo, diz que a empresa sentiu o impacto da crise. "Para ter o mesmo número de contratos que nós fechávamos há um ano, é preciso apresentar o dobro de orçamentos e tem mais gente desempregada, inclusive mão de

obra qualificada que acaba sendo concorrente do novo trabalho."

Mesmo com a crise, a Dr. Faz Tudo continuou avançando. "Não crescemos tanto como queríamos, mas continuamos crescendo. Estamos presentes em todo o país, e no ano passado abrimos 23 unidades e faturamos R\$ 23 milhões. Este ano, por enquanto, abrimos sete franquias e esperamos fechar 2016 com receita de R\$ 30 milhões", diz Ana Cláudia.

Especializada em serviços de ar-condicionado, a Doctor Frio entrou para o mundo das franquias em 2014. Atualmente, conta com 30 unidades e estima dobrar esse número até o fim do ano. "Nos últimos três anos, a Doctor Frio cresceu mais de 300% e registrou um faturamento de R\$ 3,5 milhões. Esperamos crescer 100% e atingir um faturamento de R\$ 7,5 milhões ainda este ano", diz Abraão Barbosa, diretor da rede. Uma das vantagens para quem deseja se tornar um franqueado nesse setor é a grande procura por manutenção de ar-condicionado, que quase não cai mesmo nos meses de inverno, porque as empresas e clientes que possuem os aparelhos optam por agendar as limpezas e as manutenções nesse período, para não terem que desligar os aparelhos nas épocas de temperaturas mais altas.

Para os interessados em abrir uma franquia Doctor Frio, é necessário realizar um investimento a partir de R\$ 45 mil. O faturamento médio mensal vai de R\$ 35 mil a R\$ 60 mil, e o retorno do investimento tem um prazo médio de 12 meses.

"O mercado de franquias continua sendo uma boa opção para quem pretende ter um negócio próprio. Mas é importante que o interessado em investir saiba que, por mais que a franqueadora ofereça todo o suporte e transferência de know-how, ele vai ter que fazer a parte dele. Muitas pessoas pensam que, por entrarem em uma franquia, não precisam fazer nada, a franqueadora fará tudo por ele, e não é bem assim", alerta Barbosa.