

BOA CHANCE

Franquias transformam a moradia em escritório

Modelo de negócios reduz investimento inicial e acelera retorno

A expansão do segmento de franquias tem aumentado o número de empreendedores dispostos a investir nesse mercado, mas muitos ainda não sabem que é possível abrir um negócio sem ter de comprar uma sala comercial e gastar grande quantia de dinheiro. Através do sistema *home based*, o empresário pode usar a própria casa como escritório, reduzindo consideravelmente os custos iniciais para a montagem do empreendimento.

Segundo Alain Guetta, presidente da Associação Brasileira de Franchising (ABF-Rio), o setor de serviços é o que melhor permite o desenvolvimento do sistema. Como nem sempre exigem investimentos em infraestrutura, negócios ligados a educação, culinária, informática e artesanato surgem como os principais exemplos:

— Entre as vantagens do sistema, além do acesso facilitado, estão o fato de o gasto com aluguel ser absorvido e de se contar com o *know how* de uma grande rede.

Em cinco meses, 168 propostas de 18 estados

Benefícios que motivaram a professora de matemática Dirce Maria de Jesus, de 60 anos, a abrir em seu apartamento, no Leblon, uma franquia da Tutores, de reforço escolar multidisciplinar. A proposta é mapear as dificuldades de aprendizagem de cada aluno para desenvolver planos de estudos individuais, com a ajuda de profissionais do mercado.

— Faço um diagnóstico das



GIVANILDO MATIAS, da Test Trainer: 80 franqueados até 2011

necessidades do aluno e procuro um tutor capaz de ensiná-lo — explica Dirce, ressaltando que os serviços não se restringem às disciplinas escolares. — Pode ser aula de música, de idiomas ou de computação.

Criada em 2008, a Tutores é a primeira de sete redes que fazem parte do grupo Zaiom, pioneiro em microfranquias para empreendedores que buscam negócios de qualidade, mas que querem investir pouco e ter retorno rápido. Com investimento de até R\$ 20 mil e sem necessidade de ponto comercial, o franqueado pode recuperar o que gastou entre seis e 12 meses.

— Apliquei R\$ 15 mil e fechei 22 contratos em três meses de funcionamento, o que gerou receita de R\$ 12 mil. Ainda não recuperei o que investi, mas o negócio está se consolidando — explica Dirce.

No caso da Test Trainer, de serviços de personal trainer em domicílio, o investimento inicial é ainda menor: apenas R\$ 4 mil. Criada em 2002 pelo professor de educação física Givanildo Matias, a empresa paulista — que virou franquia há cinco meses — já recebeu 168 propostas de pessoas de 18 estados, inclusive do Rio.

— Pretendíamos encerrar o ano com foco só em São Paulo,

mas diante da procura, estamos acelerando o processo de expansão. Nossa meta é fechar 2011 com 80 franqueados — diz Matias, que desde a fase de concepção do projeto já tinha como meta o sistema *home based*. — Cheguei a pensar num modelo com ponto fixo e compra de equipamentos. Mas ao analisar riscos notei que, por ter custo de operação elevado, o negócio não seria tão vantajoso. Daí vislumbrei o modelo, onde 90% dos custos são variáveis, com baixo investimento e rápido retorno.

A seguir, cuidados a tomar no trabalho em casa:

- **ESCRITÓRIO:** Deve ocupar uma área reservada, onde seja possível trabalhar sem barulho e influências externas.
- **HORÁRIO:** Apesar de ter flexibilidade, o franqueado deve respeitar o horário comercial e ser disciplinado.
- **FAMÍLIA:** Todos os moradores da casa devem garantir um bom atendimento ao cliente. É necessário, por exemplo, atender o telefone de maneira formal e receber visitas em horários fora do expediente.
- **ORÇAMENTO:** É preciso separar as contas da casa do orçamento da empresa. ■

CONFIRA AINDA

• **PEQUENAS EMPRESAS:** A edição do mês da revista "Pequenas Empresas, Grandes Negócios" e o site www.globo.com/pegn também contam histórias de franquias em casa.

Eliária de Andrade