

1.9 - Fatores Inibidores do Potencial Empreendedor

- Imagem social;
- Disposição para assumir riscos;
- Capital social.

ESTUDO DE CASO

Franquia ou negócio próprio: como escolher?

SÃO PAULO - O brasileiro é um dos mais empreendedores do mundo. Mas, ainda que haja motivação para abrir um negócio próprio, muitas vezes o empreendedor não conta com toda a capacitação profissional necessária para garantir o sucesso do empreendimento.

Se você decidiu que quer abrir um negócio, mas está inseguro quanto a muitas questões, tem dois caminhos a percorrer: abrir um negócio próprio ou uma franquia. Esta decisão vai depender exclusivamente do seu perfil e de suas ambições como empresário.

Qual seu perfil e objetivo?

Se você é do tipo ousado, que gosta de fazer mudanças e não pretende dar satisfações sobre o desempenho do negócio, as franquias não são aconselháveis. No negócio próprio, ainda que você corra mais riscos, goza de mais autonomia.

Entretanto, como não precisa se limitar às regras impostas pela empresa franqueadora, tem mais espaço para alavancar o negócio, ou seja, pode acabar ganhando mais. E, como não existe retorno sem risco, se os ganhos podem ser maiores no negócio próprio, não se pode ignorar o fato de que os riscos também o são, sobretudo, para quem não conta com muitos recursos e não tem como esperar muito tempo para que a empresa comece a dar resultados.

Por outro lado, se acredita que já está correndo risco suficiente ao se transformar em empresário, e não se sente completamente preparado para a empreitada, comprar uma unidade franqueada pode ser a melhor alternativa para você realizar seu sonho de se tornar empresário.

Menos risco e liberdade de ação

A maior vantagem da franquia reside no fato de que você pode contar com o apoio e treinamento do proprietário, reduzindo assim os riscos relacionados à abertura do negócio. Já existe um planejamento prévio sobre as despesas iniciais, os gastos com obras e divulgação da marca. É a empresa franqueadora que também realiza uma pesquisa de mercado, para avaliar se o negócio é viável em determinado local. Itens como localização, público potencial, concorrências e perspectivas futuras para a região também são avaliadas.

Como em geral as redes de franquia centralizam as compras, os volumes são maiores, o que aumenta o poder de barganha com os fornecedores, ficando mais fácil obter descontos ou estender os prazos de pagamento. Outra vantagem refere-se aos gastos com divulgação, que acabam sendo centralizados, reduzindo as despesas por franqueado, isto sem falar que, em geral, estamos falando de marca e produtos mais conhecidos e, por isto mesmo, de maior penetração de mercado.

Diante de tantas vantagens, a decisão parece fácil? Mas, não é bem assim. Não podemos esquecer de duas coisas. A primeira é que o fato do negócio já existir e estar padronizado nas várias unidades franqueadas limita o espaço para mudanças no modelo de negócios.

Investimento inicial é maior

Mas este não é o único obstáculo. Nas franquias o investimento inicial é maior e as razões para isso são várias. A primeira delas é que a infra-estrutura do negócio é pré-definida, e deve seguir certos padrões. Em geral, o lançamento de uma nova unidade franqueada é alvo de publicidade, o que também exige investimentos.

Já no negócio próprio é você quem decide o quanto vai investir em infra-estrutura, que tipo de máquinas irá comprar, qual a pintura de parede, o painel luminoso, etc, podendo, se precisa, adiar alguns investimentos menos prioritários.

O mesmo vale para os gastos com publicidade. Como a sua marca certamente não é conhecida, em geral, espera-se um pouco mais antes de efetuar qualquer campanha publicitária significativa. Já na franquia como a marca é conhecida, não existe este tipo de restrição.

