

## Franquias: como crescer?



Dia destes viajando em uma capital do Nordeste, em um espaço de tempo livre, vi num shopping center uma loja que me despertou atenção. Era uma loja de calçados esportivos, especializada em esportes outdoor. Entrei e conversei alguns minutos com a franqueada que lá estava. Em um determinado momento perguntei quantas lojas ela tinha, quando me respondeu que somente aquela. Perguntei se não havia interesse da franqueadora em expandir no estado, uma vez que mesmo sem conhecer este mercado específico, visualizava no mínimo cinco lojas naquela capital e ela me disse: “de jeito nenhum, aqui o território é meu”, ainda assim insisti e perguntei por que ela não abria outras unidades e finalizou dizendo que estava contente somente com uma loja.

Vejam, neste exemplo temos um franqueador com política de territorialidade reservada (uma capital com 2,5 milhões de habitantes – ainda que saibamos que para uma adequada expansão, outros fatores são levados em consideração), e uma franqueada conservadora no que diz respeito a expansão e apoiada na política da própria franqueadora. Os dois lados perdem!

No momento em que você estiver a decidir por uma franquia, é importante que tanto você como o franqueador analisem os planos de expansão de ambos. Se ficou surpreso com a possibilidade de um franqueado possuir plano de expansão, saiba

que é isso mesmo! Claro que temos perfis de pessoas que quando empreendem através do sistema de franquias, tem como objetivo possuir sua única unidade e não crescer. Não há nada de errado nisso, desde que esteja “casado” com o modelo de negócios do franqueador. Em contrapartida, temos franqueados mais audazes e ambiciosos (também mais capitalizados e com forte capacidade de gestão), que possuem plano delineado, do tipo: em “x” anos, pretendo possuir “n” unidades. Trata-se de situação planejada e acompanhada pelo franqueador. Ainda esta semana, conheci um franqueado com 22 unidades da mesma marca. Ele acompanha esta franqueadora há 10 anos e entre aquisições por repasses e abertura de novas unidades, chegou a este volume de negócios.

Para que haja este encontro de interesses, é necessário que haja o entendimento se o franqueador lhe possibilitará este crescimento (análise do plano de expansão da franqueadora, do potencial da região onde você está, da longevidade e sustentabilidade do negócio, entre outros) e se você também possui interesse em crescer, caso contrário, não havendo reserva de território – o que julgo saudável para expansão e crescimento dos negócios e da marca – você terá que sentir-se confortável ou pelo menos conviver com outras unidades da marca de outros franqueados em sua região, que ainda assim, tratando-se de um franqueador responsável, isso não afetará o desempenho de sua unidade.

Faça bons negócios!

Palavra-chave: Franquias Gestão de Redes de Franquias

Publicação:

<https://www.portaldofranchising.com.br/artigos-sobre-franchising/como-crescer-com-franquias/> - 08/05/2018

Adm. Arlan Roque  
Membro do GE. Franquias – CRA-SP  
contatogef.crasp@gmail.com