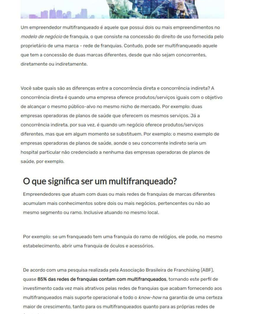
SUA FRANQUIA
FRANQUIAS & FRANCHISING

O que é multifranquia e quais suas vantagens?

Ter mais de uma empresa parece ser algo de alcance distante; no franchising é mais iminente.



Um empreendedor multifranqueado é aquele que possui dois ou mais empreendimentos no *modelo de negócio* de franquia, o que consiste na concessão do direito de uso formecida pelo proprietário de uma marca - rede de franquias. Contudo, pode ser multifranqueado aquele que tem a concessão de duas marcas diferentes, desde que não sejam concorrentes, diretamente ou indiretamente.

Você sabe quais são as diferenças entre a concorrência direta e concorrência indireta? A concorrência direta é quando uma empresa oferece produtos/serviços iguais com o objetivo de alcançar o mesmo público-alvo no mesmo nicho de mercado. Por exemplo: duas empresas operadoras de planos de saúde que oferecem os mesmos serviços. Já a concorrência indireta, por sua vez, é quando um negócio oferece produtos/serviços diferentes, mas que em algum momento se substituem. Por exemplo: o mesmo exemplo de empresas operadoras de planos de saúde, aonde o seu concorrente indireto seria um hospital particular não credenciado a nenhuma das empresas operadoras de planos de saúde, por exemplo.

O que significa ser um multifranqueado?

Empreendedores que atuam com duas ou mais redes de franquias de marcas diferentes acumulam mais conhecimentos sobre dois ou mais negócios, pertencentes ou não ao mesmo segmento ou ramo, inclusive atuando no mesmo local.

Por exemplo: se um franqueado tem uma franquia do ramo de relógios, ele pode, no mesmo estabelecimento, abrir uma franquia de óculos e acessórios.

De acordo com uma pesquisa realizada pela Associação Brasileira de Franchising (ABF), quase **85% das redes de franquias contam com multifranqueados**, tornando este perfil de investimento cada vez mais atrativos pelas redes de franquias que acabam fornecendo aos multifranqueados mais suporte operacional e todo o know-how na garantia de uma certeza maior de crescimento, tanto para os multifranqueados quanto para as próprias redes de franquias.

Ainda sobre a mesma pesquisa realizada pela associação que representa o setor, o percentual de multifranqueados aumentou de 16,6%, em 2020, para 19,5%, em 2021. Na mesma comparação de período, o percentual de unidades administradas por multifranqueados subiu de 27,6% para 30,1%.

Para Leia Toledo, coordenadora e professora do curso de Formação em Gestão Estratégica de Franquias do IAG – Escola de Negócios da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio), "o conceito de multi-franchising pode ser considerado como uma forma de desenvolvimento ou expansão de redes de franquia", explica a professora. "Um multifranqueado é o empresário que detém mais do que uma franquia, podendo ser da mesma marca ou de marcas distintas", completa.

Multifranqueado e master franqueado são a mesma coisa?

Leia Toledo explica que não. Já que multifranqueado e master franqueado são conceitos diferentes. "O multifranqueado deve necessariamente possuir e operar diretamente as suas franquias. O master franqueado, por sua vez, pode conceder franquias de uma determinada rede. No entanto, um master franqueado também pode ser um multi franqueado, e vice e versa".

"O master franqueado também atua no desenvolvimento da marca, mas é um parceiro habilitado a firmar contratos de franquia com outros empresários numa determinada região. A expansão através de master franqueados pode ser uma alternativa adotada por empresas que não dominam uma determinada região, ou mesmo de marcas estrangeiras que chegam ao Brasil. Um parceiro com conhecimento do mercado pode acelerar a expansão. Além de implantar novas franquias, ele ainda presta suporte a rede formada".

Há mais um tipo de multifranquia?

É resposta é sim. Assim como já mencionado na matéria, multifranqueado pode contar com duas ou mais unidades franqueadas, não sendo necessariamente da mesma rede de franquias. Portanto, há dois tipos de multifranquia:

- Multifranqueado: denominamos de multifranqueado aquele franqueado que é dono de mais de uma unidade franqueada na qual pertence a mesma marca – rede de franquias;
- Franqueado multimarcas: já a expressão franqueado multimarcas refere-se ao dono de unidades franqueadas de diferentes marcas – redes de franquias;

Quais os benefícios de ser um multifranqueado?

Antes de dar um passo maior que a perna, no começo é mais indicado que você se dedique a gerenciar uma única franquia para ganhar experiência como empreendedor franqueado. Logo, depois de algum tempo de mercado, e claro, com acúmulo de capital para investir em mais uma unidade, tornar-se um multifranqueado pode ser um excelente caminho para a expansão e prosperidade financeira.

Veja aqui as principais vantagens oferecidos ao multifranqueado:

Maiores chances de sucesso

De forma geral, o modelo de franquia já é uma das melhores alternativas para quem deseja empreender. Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), a taxa de fechamento de franquias com até dois anos overa em apenas 3% de pedidos de falência. Pro outro lado, empresas que atuam no modelo convencional têm taxa de falência de 23% no mesmo período de dois anos.

Para quem já atua com franquia

Se você já possui uma unidade franqueada bem estabelecida, abrir a próxima fica ainda mais fácil, pois você já terá amplo conhecimento da gestão da unidade franqueada e boa visão de mercado em que aptou por investir. O próximo passo é fazer um novo planejamento de expansão com a franqueadora/ rede de franquias para identificar uma nova oportunidade de negócio e conseguir seu novo investimento.

Poder de barganha com fornecedores

Mesmo para franqueados de sucesso, eles apenas chegaram ao sucesso por oferecerem os melhores produtos e/ou serviços com qualidades e preços de mercado, certo? O mais lógico é buscar nos melhores fornecedores o poder de barganha, sendo que muitos deles atual como prestadores exclusivos a serviço da própria franqueadora/ rede de franquias.

Contudo, quando você já possui uma ou mais franquias abertas, seu poder de negociação aumenta bastante. Além da marca da franqueadora que também traz mais facilidades nesse momento, todo o seu networking de informações já contribui.

Equipe bem treinada

Para que qualquer unidade funcione competentemente perfeitamente, você precisa ter um ótimo time operar. Isso inclui atendentes diretamente aos clientes, profissionais especializados conforme as necessidades, suportes por prestadores terceirizados, entre outros. E, ao abrir uma nova unidade franqueada, é necessário recrutar e treinar a nova equipe também.

Mas isso não significa que todos os novos membros precisam ser recém-contratados ao abrir uma nova unidade. Você pode transferir uma parte da equipe da outra unidade franqueada para a nova, fazendo rexevamentos entre os colaboradores experientes, reposições e demais contratações com calma.

Liderança em Gestão Otimizada – Chief Executive Officer (CEO)

Alguns franqueados são profissionais da própria área e atuam no dia a dia do negócio. Outros, mesmo sem formação profissional, são dedicados à gestão da empresa, colocando seu foco na melhor aplicação de seus recursos e ampliação da sua carteira de clientes.

Há entraves contábeis?

O regime tributário brasileiro é um conjunto de leis que tem a função de determinar como a empresas pagarão seus tributos obrigatórios. Dentre os regimes tributários estão: Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional.

Complexos e burocráticos, o regime tributário é considerado como empecilho para quem pretende se tornar multifranqueado. A maior parte das franquias têm seus modelos baseac no regime tributário Simples Nacional, sendo que o seu faturamento anual – como teto no limite de faturamento estabelecido para o ano de 2022 - é de R$ 4,8 milhões. Isso quer dizr que as empresas optantes por este regime de tributação poderão faturar no máximo R$ 4,i milhões em 2022.

A possibilidade de exclusão do regime do Simples Nacional, o sistema regime tributário unificado de recolhimento de tributos, acaba afastando muitos potenciais multifranqueado Explica, [...] NTW Contabilidade e Gestão Empresarial.

Além do faturamento anual máximo de R$ 4,8 milhões, há outra condição para que uma empresa possa ser enquadrada neste regime tributário, como por exemplo, não ser sócia d outra empresa: o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPC) não pode participar do cap social de outra pessoa jurídica.

Como ser um multifranqueado?

Naturalmente, um franqueado passa a ser multifranqueado - principalmente da mesma marca/ rede de franquias - descomplicadamente.

A esquive de expansão da rede de franquias já tem em mãos o seu relatório de metas de desempenho e de faturamento de franqueados. Já o franqueado, por ter habilidade na gest operacional da sua primeira unidade franqueada, enxerga a oportunidade de se tornar don de mais de uma unidade da rede de franquias, sendo a realização do desejo pessoal de expandir o seu negócio, na qual por hora, deu certo ao investir na primeira unidade.

Claro que não é apenas vontade de crescer que tornará o franqueado multifranqueado. É necessário também avaliar o investimento a ser feito para a ampliação de mais de uma unidade e o seu planejamento de abertura.

Para este ponto, como que no sistema de franquias não é aceito a premissa de franqueado "toda um por sim", ou seja, agir individualmente, cabe a necessidade discutir o planejamen de expansão com a rede franqueadora/ rede de franquias.

Dicas para se tornar multifranqueados

A coordenadora e professora do curso de Formação em Gestão Estratégica de Franquias d IAG - Escola de Negócios do PUC-Rio, cita cinco dicas:

1. Buscar padrões de excelência na operação de sua franquia;
2. Estar atento ao potencial de mercado e às oportunidades de crescimento na sua regi e em regiões próximas;
3. Entender os indicadores de desempenho do negócio. Identificar, na esquipe da franquia, talentos e perfis que possam apoiar na abertura de novas unidades;
4. Além disso, é importante estar em dia com as obrigações contratuais e manifestar ao franqueador seu interesse e sua capacidade em assumir novas unidades, caso o interesse seja expandir com franquias da mesma marca;
5. Ter processos de gestão eficientes e capacidade administrativa facilitam a incorporação de novos negócios.

Outras vantagens na visão da especialista em franquias

Em multifranquias há vantagens para o franqueado e para o franqueador. Para Leila Toledo "ao franqueado, a primeira vantagem é a possibilidade de repetir um negócio de sucesso, aumentando os ganhos, otimizando despesas, recursos e processos, negociando em escala com fornecedores".

Já para o franqueador, Leila Toledo comenta, finalizando a sua entrevista:

"Uma das vantagens é a de expandir com os parceiros que operam melhor o negócio, assegurando uma melhor execução. A capacitação e disseminação do know-how entre os parceiros e a velocidade na implantação de novas unidades também são vantagens depreendidas do modelo. Para um franqueador que deseja expandir, pode ser interessante incorporar parceiros que tenham *know-how* adquirido como franqueados de outras marcas e segmentos".

Após ter mais uma matéria sobre o sistema de *franchising*, com informações úteis e destinados tanto para franqueadores e franqueados, conheça a rede de franquias que oferece todo o suporte para quem deseja se tornar multifranqueados.

Multifranqueado Acquazero

"O multifranqueado é um indicador de satisfação do franqueado com a rede, fruto de uma parceria de sucesso e de resultados positivos que se transforma em investimento em outras unidades. Esse processo de fidelização traz ao empreendedor maturidade na condução das demais operações das suas unidades. Consequentemente, gerir mais de uma franquia para aumento no faturamento, explica Henrique Mol, diretor executivo da rede Acquazero Eco Wash.

Sobre a franquia Acquazero

A Acquazero é uma marca consolidada, que pertence ao grupo Encontre Sua Franquia, hoje com 1.435 franqueados no Brasil, Estados Unidos, República Dominicana e Argentina.

A marca cresceu 153% em 2020 - mesmo em meio à pandemia de Covid-19 - e está entre as melhores franquias para se investir, conforme dados da revista Pequenas Empresas Grandes Negócios (PEGN).

Não tem experiência na área? Fique tranquilo! Este é o perfil da maioria dos nossos franqueados.

Dados de investimento

Investimento inicial: R$ 34.000,00

Média de faturamento mensal: R$ 70.000,00

Taxa de franquia: R$ 18.000,00 até R$ 350.000,00

Previsão de retorno do investimento: de a 24 meses