

Ouvir: Franquias em Minas c 0:00

Franquias em Minas conseguem sobreviver à crise e aumentar número de unidades

Rodrigo Gini
Hoje em Dia - Belo Horizonte

28/08/2020 - 22h14 - Atualizado 16h50

Compartilhe Link: <https://hojevc/2zox9>

Maurício Vieira / N/A



Henrique Carvalho viu a procura por serviços digitais aumentar em consequência da pandemia

Poucos foram os setores econômicos que não sofreram os impactos da pandemia de Covid-19 em Minas. A ponto de levantamento da Confederação Nacional do Comércio indicar o fechamento de mais de 16 mil lojas no Estado no segundo trimestre. Fenômeno que não se verifica em um segmento específico: o das franquias. Se houve uma queda expressiva no faturamento de quem representa uma marca de alcance nacional (36% na comparação com o segundo semestre de 2019), o número de unidades em funcionamento aumentou 9% em relação ao mesmo período do ano passado. Com um crescimento expressivo de setores que ganharam espaço justamente por conta do momento excepcional.

Caso das empresas dos ramos de comunicação, informática e eletrônicos. Que viram sua procura aumentada justamente diante da necessidade dos mais variados negócios de reforçar sua presença no universo digital. Como constata Henrique Carvalho, franqueado da carioca Hostnet, hoje com presença em 30 cidades do país. Com um ano e meio de funcionamento, ele se vê diante de uma demanda inédita.

"Principalmente as empresas pequenas se viram obrigadas a apostar na internet. Muitas delas não tinham essa presença online e entenderam que é hora de investir nela. A procura pelos nossos serviços cresceu bastante", avalia o empresário, que contou com uma ajuda importante da empresa que representa. "De cara eles procuraram desenvolver produtos novos, até mais baratos, para esse público que precisou agora, como soluções de e-commerce". E a própria configuração de seu negócio ajudou a superar a incerteza inicial para manter a atividade em alta. "Como todo o suporte pode ser feito de forma remota, posso trabalhar em casa, sem precisar ter despesas fixas, como as de um escritório ou loja. Tive um pouco de receio no começo da pandemia, mas hoje não tenho do que reclamar", diz.

Situação semelhante é a de segmentos como os de limpeza e conservação - a reboque da preocupação com a higienização de espaços - e serviços e outros negócios - o que engloba empresas de soluções financeiras; seguros, logística e armazenamento e escritórios compartilhados, entre outros. Redução no número de unidades foi verificada apenas em entretenimento e lazer (23,2%), de fitness e academia (10,1%) e de serviços de manutenção (10,1%).

+ PRIMEIRO PLANO



Contas públicas têm déficit recorde de R\$ 81 bilhões em julho, diz BC



Raoni volta a ser internado e testa positivo para Covid-19



Convenções partidárias começam nesta segunda com a oficialização de pelo me...



Receita paga nesta segunda restituições do 4º Lote do Imposto de Renda



Atendimentos a ciclistas atropelados crescem 57% de 2010 a 2019

+ notícias

+ PRIMEIRO PLANO

+ ECONOMIA E NEGÓCIOS

+ FRANQUIA

+ FRANQUIAS

+ REDES SOCIAIS



Megaoperação contra o PCC em Minas e outros estados cumpre 623 mandados e bloqueia R\$ 252 mi



Minas tem mais de 216 mil infectados pela Covid-19; mortes passam de 5,3 mil no Estado



'Alerta' de que medição com termômetro infravermelho causa riscos ao cérebro é fake

Social Monitor

de forma esperada, e serviços automotivos (-2,1%).

Expansão

Mesmo quem trabalha com atividades limitadas duante a pandemia viu o interesse pela franquia mantido, assim como as expectativas de expansão. Caso da Royal Face, rede de clínicas de estética que está em 18 estados. Em Minas, a unidade inicial (Uberlândia) vai ganhar em breve a companhia de outras, inclusive em BH. "O dinheiro hoje não rende nas aplicações de renda fixa, e muita gente demonstra interesse em empreender. Existe a vantagem de não começar do zero e minimizar os riscos de um novo negócio", diz Thiago Torres, gerente-administrativo da empresa. No período com as lojas fechadas foi possível encontrar alternativas para manter as atividades. "Fizemos pacotes e promoções para que a cliente use os serviços quando quiser. E adotamos as avaliações remotas, em que um especialista, de forma online, analisa os procedimentos ideais para a realidade da pessoa".

Ação rápida e coletiva deu

mais força a cada negócio

O modelo de negócio das franquias e a ação rápida das empresas para amparar seus parceiros ajudam a explicar o crescimento do número de unidades e a resiliência do setor em tempos complicados. É o que diz a diretora regional da Associação Brasileira de Franchising (ABF) em Minas, Danyelle van Straten. Para ela, a atuação coletiva garante maior força em todas as etapas do negócio.

"O franchising tem na própria essência a questão colaborativa. O pequeno empresário faz parte de uma rede que tem poder de negociação com os fornecedores, o que garante sobrevivência num momento como o que a gente passou. A postura das marcas foi muito proativa, de arregaçar as mangas e buscar soluções para manter seus franqueados ativos. Houve exemplos de isenção de royalties, prorrogação de pagamentos, inclusão em plataformas digitais. E a associação atuou diretamente para que os recursos do Pronampe chegassem na ponta. O crédito público existe, mas nem sempre ao alcance de quem precisava. Também trabalhou junto à Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce) para renegociar os contratos de locação", explica.

Longe de traçar um cenário perfeito para o setor, a empresária destaca que a queda no faturamento levou a ABF a rever as metas para o ano. "Nós sofremos impactos, como todos. Estamos vivendo tudo isso, mas numa proporção menor, e com maior resiliência. Esperamos fechar 2020 com 70% do total faturado em 2019. E recuperar em 2021 os números registrados no ano passado".

Suporte

Franqueado há 12 anos da Cacau Show no bairro Padre Eustáquio, Márcio Cassini confirma o empenho da empresa para auxiliar seus associados. "Os títulos a pagar tiveram a validade prorrogada; eles fizeram o mesmo com os demais fornecedores, e ofereceram ferramentas para vendermos os produtos de forma virtual. Posso dizer que tivemos todo o apoio nesse momento complicado".



Compartilhe Link: <https://hoje.vc/2zox9>

Tags: Primeiro plano, Economia e Negócios, franquia, Franquias

COMENTÁRIOS

0 comentários

Classificar por: Mais recentes

PRIMEIRO PLANO

Brasil
Economia
HD Auto
Mundo
Política
SeminovosBH
Turismo

HORIZONTES

Cidades
Educação
O Norte
Saúde
Segurança

ESPORTES

América
Atlético
Cruzeiro
Futebol
Futebol do Interior
Mais esportes
Papo em Dia
Tóquio 2020
Velocidade
Zona da Agrilla

ALMANAQUE

Artes Visuais
Dança
Literatura
Música
Teatro
TV e Famosos
Variedades

OPINIÃO

Blogs
Blog do Lute
Colunas

MAIS

Drugas S. A.
Edição
Página Dois

PLURAL

Altitude
Currículo
Games/Tecnologia
Gastronomia
Moda Mundo
Petmania
Pluralidade
Saber Envelhecer
Tudo de OM

HOJE EM DIA

Sobre o Hoje em Dia
Expediente
Fale com o Hoje em Dia
Trabalhe no Hoje em Dia
Anuncie

ASSINE

Digital
Clube Hoje em Dia
Assinamento ao
Assinante



© Copyright 1996-2018
Edminaz S/A Jornal Hoje em Dia
Todos os direitos reservados.