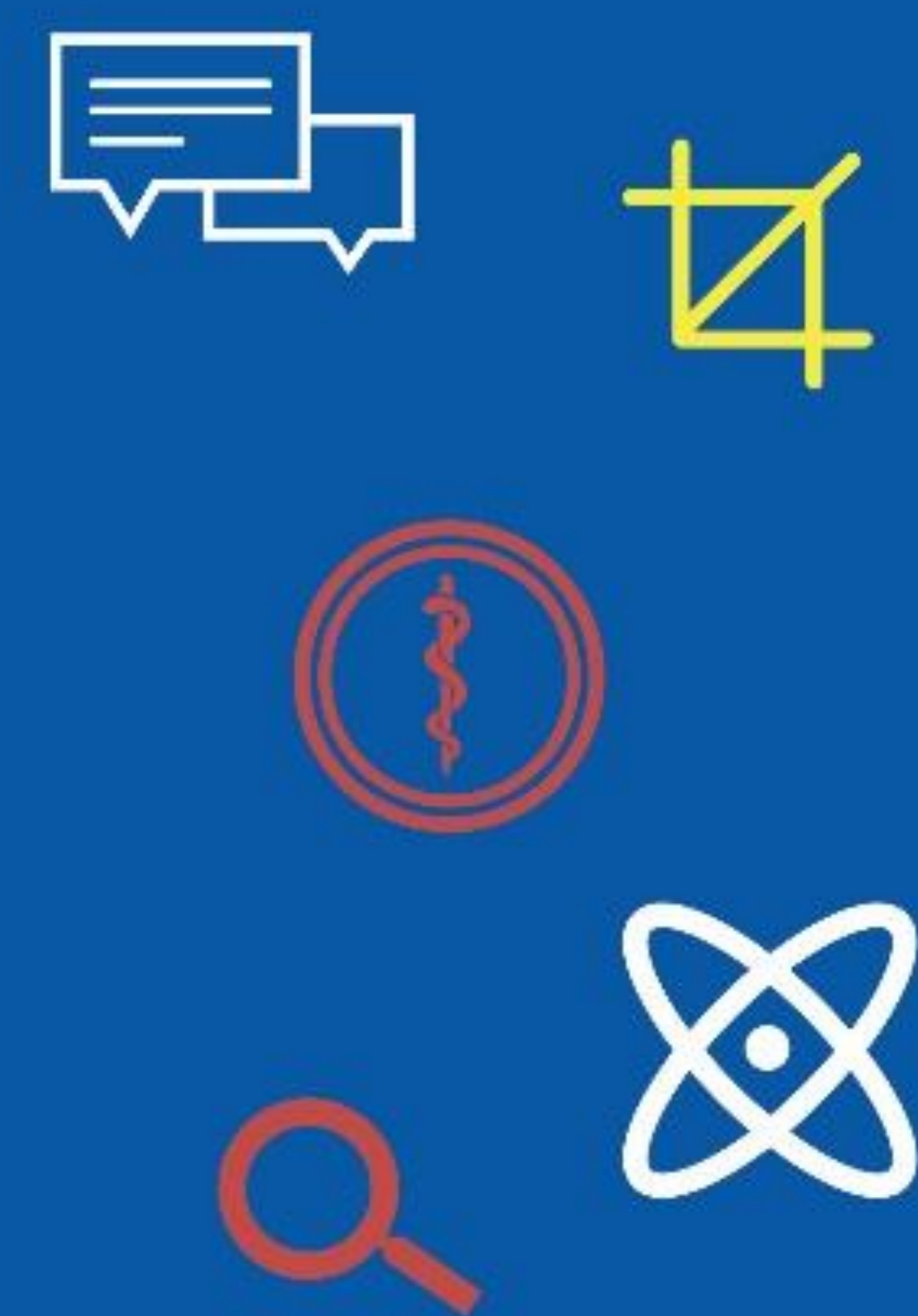




PUC
CAMPINAS
PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA

2ª MOSTRA DE TALENTOS DA GRADUAÇÃO

Centro de Economia e Administração (CEA)



DIFICULDADES VIVENCIADAS POR FRANQUEADOS: UM ESTUDO QUALITATIVO EM FRANQUIAS DE JARDINAGEM

Autora: MARTINA T. E. WINTERS (martinaew@hotmail.com)

Faculdade de Administração Orientador(es): Prof. Msc. Adriana Gomes de Menezes; Prof. Msc. Antonio José dos Santos; Prof. Dr. Carlos Augusto Amaral Moreira; Profa. Dra. Maria Fernanda R. Cavalcanti

Objetivos

Objetivo Geral:

- Identificar as dificuldades vivenciadas pelo franqueado de jardinagem e como melhor superá-las para o alcançar o sucesso da parceria.

Objetivos Específicos: a) Examinar a tipologia da franquia; b) Traçar o perfil do franqueador; c) Examinar o Plano de negócio como modelo para franquia; d) Identificar fatores críticos que impactam na gestão e no sucesso; e) Identificar áreas em que o Franqueador precisa dar maior suporte ao franqueado.

Metodologia

Caraterização da Pesquisa – de Natureza aplicada com Abordagem qualitativa; Descritiva; Bibliográfica; Procedimentos técnicos de levantamento e População por amostra não probabilísticas intencionais

Métodos de Coleta e Análise de Dados – Entrevistas semi-estruturadas com franqueados contendo perguntas abertas e outras de múltipla escolha; Análise comparativa com resultados da pesquisa do SEBRAE (2014)

Empresas Estudadas: Duas franquias de jardinagem concorrentes de baixo investimento, acessíveis para um público de renda e qualificações menores, trazendo público leigo para o negocio.

Principais Achados

(1) Todos pesquisados tinham conhecimento prévio sobre franquias e/ou fizeram pesquisa, e pelo fato de oferecerem um produto “pronto”, uma cartilha completa com “know-how”, softwares, planos de negócio e apoio técnico operacional, franquia tornou-se uma ótima opção para abrir seu próprio negócio. Além dessas ferramentas o sistema de franquias oferece facilita ao novo empreendedor a achar seu caminho, aumentando as chances de sucessos do investimento, além da marca já consolidada junto aos consumidores. (Beto Filho et al, 2013)

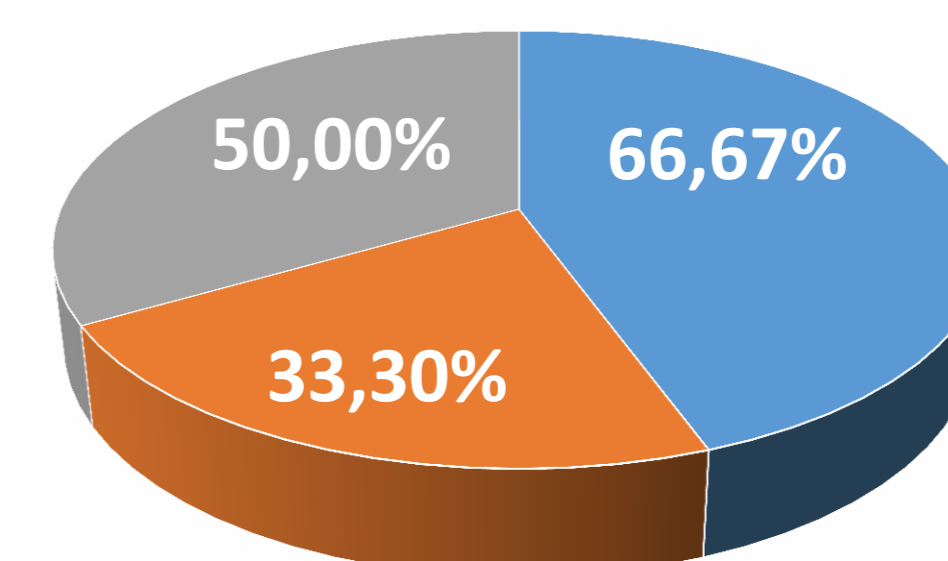
(2) Poucos entrevistados tinham de fato conhecimento sobre administração e sobre a área de atuação (jardinagem) mas acreditavam que, conseguiriam superar estas limitações através da franquia, pois ela daria todo material, instruções e apoio.

(3) O principal fator crítico de sucesso (FCS), a que precisa de atenção especial e contínua, é o bom relacionamento entre franqueadores e franqueados, pois gerenciar conflitos é fundamental para os que esperam um relacionamento de longo prazo. (Persico e Paula (2013)

(4) O Plano de Negócio é um documento que contem a caracterização do negócio, sua forma de operar, suas estratégias, seu plano para conquistar uma fatia do mercado e as projeções de despesas, receitas e resultados financeiros”. (Salim et al. 2003, p.5). **Poucos o recebem da franquia; e planejamento estratégico, menos ainda,** embora isso não impeça o que o relacionamento deles se construa bem, apresentando soluções práticas, ajuda no dia a dia, estar sempre disponível, vendo no que pode ajudar.

(5) A parceria entre Franqueados e Franqueadores é de suma importância. “Franqueados e franqueadores são parceiros, criando uma oportunidade quase ilimitada de crescimento”, diz Bob Rosenberg, fundador e antigo CEO da Dunkin’s Donuts, descrito por Dornelas e Spinelli (2014, p. 269).

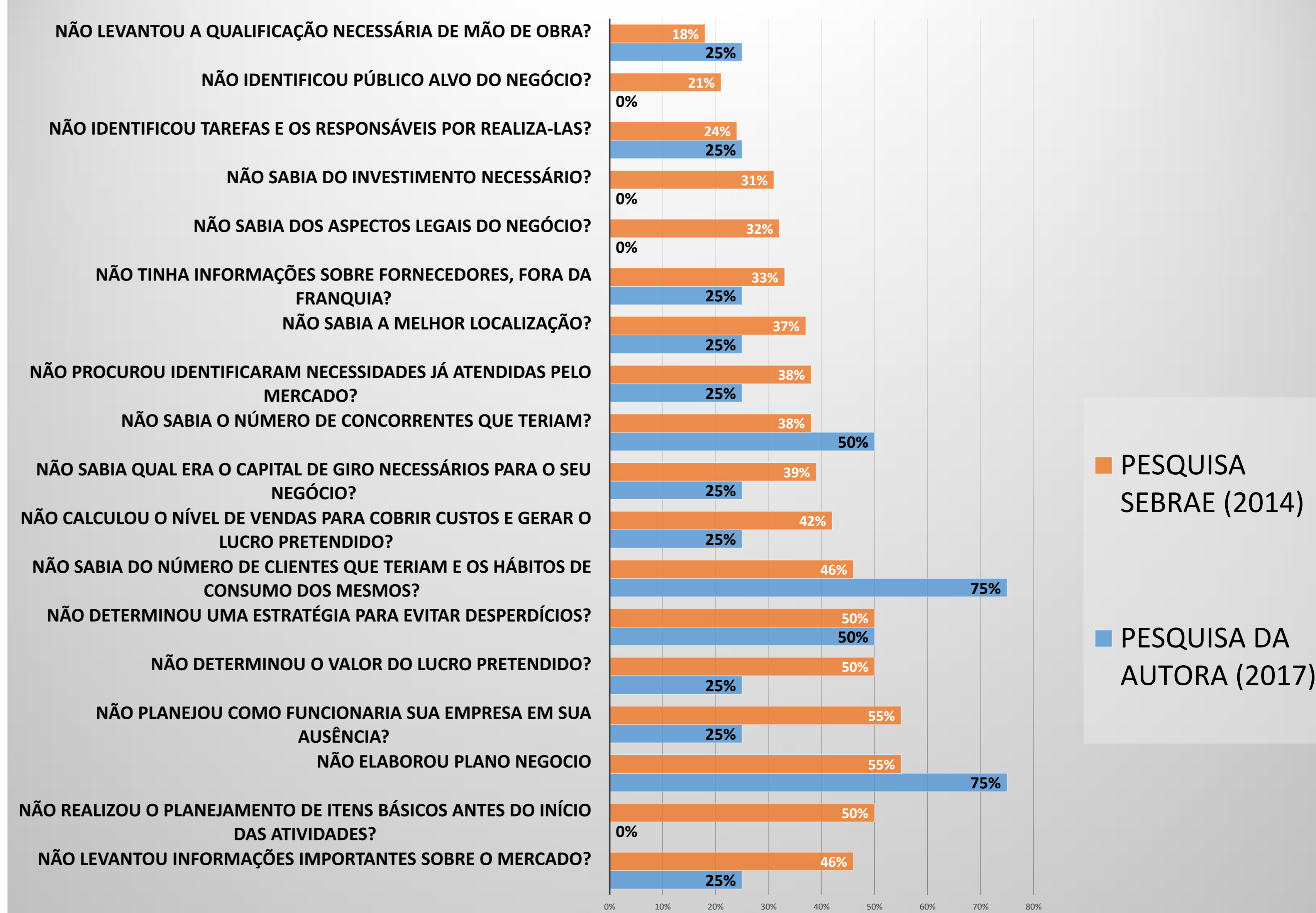
Avaliação dos Franqueados da Franqueadora



- está insatisfeito em relação ao faturamento?
- está satisfeito quanto ao suporte dado pela franqueadora?
- está satisfeito quanto à administração do fundo de propaganda?

Fatores críticos para o Sucesso do Sistema de Franquias

Pesquisa SEBRAE (2014) x autora (2017)



Conclusão

A Franquia é uma ótima opção para empreendedores inexperientes, sem know-how e, às vezes, com pouco investimento, desde que contem com o apoio efetivo do franqueador em todas as etapas do negócio.

As características básicas do empreendedor são essenciais para o sucesso da parceria. Sendo elas: (a) conhecimentos sobre administração; (b) “pôr a mão na massa”; (c) gostar da atividade; (d) saber liderar e ser liderado; (e) ter conjunto positivo de personalidade, e fundamentalmente, (f) ter um espírito agregador.

Franqueados e franqueadores devem se lembrar de que são parceiros acima de tudo e juntos, apenas juntos, podem crescer, pois as partes são intrinsecamente dependentes umas das outras.

Referências

- BETO FILHO: **Aprenda com os Especialistas**. 1ª Ed. bilíngue – Rio de Janeiro: ABF-Rio, 2013. et al. **Franchising**
- DORNELAS, J.C.A, SPINELLI, S. **Criação de novos negócios: empreendedorismo para o século 21/** Stephen Spinelli; Robert J. Adams Jr.; adaptação da 9ª edição Americana, José Dornelas; [tradução: Claudia Mello]. - São Paulo: Elsevier, 2014.
- PERSICO, J.A.; PAULA, J. – **Franquias**, SEBRAE, Brasília, 2013.
- SALIM, C. et al. **Construindo Planos de Negócios: todos os passos necessários para planejar e desenvolver negócios de sucesso – 2ª ed.** – Rio de Janeiro: Elsevier, 2003