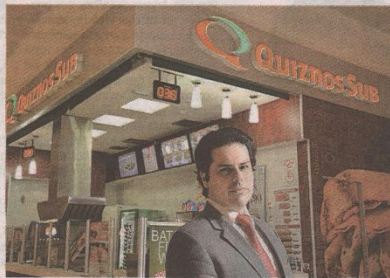


# Tempo de investir

“  
Somente com a reformulação do cardápio, feita neste ano, já verificamos um aumento entre 30% e 35% no faturamento das lojas onde foi implantado”

**Fernando Oliveira**  
CEO da Quiznos Sub



“  
Com a unidade que inicia a produção em dois meses, a capacidade passará de 800 mil para 3 milhões de unidades de paletas por mês, que pretendo ocupar em dois anos”

**Everson Ceschin**  
Fundador da Paleteca



“  
Estamos inovando processos e procedimentos para melhor avaliar a dinâmica das lojas e aumentar a eficiência”

**Nelson Oshiro Hokama**  
Diretor da Multicoisas



“  
Se não investir, morre. O mercado é concorrido. Em épocas como essa, é difícil enxugar custos. Temos que manter e conquistar mercados”

**Nelson Estivam**  
Gerente comercial da Skillus



Investir para amenizar os efeitos da desaceleração da economia e manter o ritmo de crescimento ou, ao menos, os resultados do ano passado. Esse tem sido o lema de muitas empresas brasileiras para superar a crise que, acreditam, não durará para sempre. Na Skillus, fabricante paranaense de joias folheadas a ouro, o investimento é mantido em sigilo, mas cresce 50% neste ano, principalmente para ampliar a rede de licenciados que revendem seus produtos aos consumidores finais. “Se não investir, morre. O mercado é muito concorrido. Em épocas como essa, é difícil enxugar custos. Tem que investir mais para manter e conquistar novos mercados”, ressalta Nelson Estivam, gerente comercial da companhia. A rede de fast food Quiznos Sub mantém a estimativa de investir R\$ 30 milhões para expandir o número de lojas próprias e franqueadas. Segundo seu CEO, Fernando Oliveira, o objetivo é ao menos dobrar o tamanho da rede este ano.

A Paleteca, fabricante de picolés no estilo mexicano, as paletas, está aportando em torno de R\$ 7 milhões em uma nova unidade fabril, em Pinhais, Região Metropolitana de Curitiba, para atender seus planos de expansão também por meio de licenciamento da marca. A empresa foi fundada no final de 2013 e desde então já investiu em torno de R\$ 20 milhões apenas nas linhas de produção. “Com a nova unidade, que inicia a produção em dois meses, a capacidade aumenta de 800 mil para 3 milhões de unidades de paletas por mês, que pretendo ocupar integralmente em dois anos”, afirma Everson Ceschin, fundador da Paleteca.

A Multicoisas, rede de franquias especializada na venda de ferramentas, acessórios hidráulicos e elétricos, utilidades para o lar e produtos para organização de eletrônico e informática, não revela o investimento, mas mantém a estimativa de 18 novas lojas franqueadas neste ano, sendo que oito já foram inauguradas e duas abrem até julho, diz Nelson Oshiro Hokama, seu diretor de expansão. Uma franquia Multicoisas exige investimento total de R\$ 590 mil, com retorno em cerca de 4 anos, e média de faturamento de R\$ 180 mil.

Conforme Hokama, a empresa também tem investido forte na formação, treinamentos e mecanismos de gestão dos franqueados para melhorar a performance nas mesmas lojas. “Estamos inovando processos e procedimentos para melhor avaliar a dinâmica das lojas e aumentar a eficiência”, diz o diretor da Multicoisas, enfatizando que o interesse não é apenas ampliar o número de franquias, mas tornar as existentes mais competitivas. “É preciso ferramentas diferentes para crescer em momentos ad-

versos, mas também tem de fazer bem feito o trabalho que já existe”, observa. A Multicoisas tem atualmente 193 lojas em operação e faturou R\$ 389 milhões em 2014, quando abriu 15 novos pontos e cresceu 16% em relação a 2013. A previsão é faturar 13% a mais neste ano.

Na Skillus, a expectativa é manter em 2015 o mesmo patamar de receita do ano anterior, quando cresceu 23%, diz Estivam. A empresa contabiliza 13 distribuidores locais licenciados, além de 16 representantes, e pretende fechar o ano com ao menos 22. Desses novos contratos previstos, segundo Estivam, dois já foram fechados e estão em fase de estruturação de lojas, e quatro estão nos acertos finais. Além do investimento em design de um variado mix de joias, todas antialérgicas e com três camadas com alto teor de ouro, o diferencial para conquistar novos distribuidores é a forma de negócio em licenciamento que, entre outras vantagens na opinião de Estivam, não inclui a cobrança de royalties, como na maioria das franquias. O investimento do licenciado gira em torno de R\$ 125 mil, com retorno em média de 15 meses, e faturamento de até R\$ 40 mil por mês.

Para crescer, a Quiznos Sub aposta nos mercados de São Paulo, Rio de Janeiro e Florianópolis, onde não está presente ou tem poucos franqueados, e em um cardápio diferente aos de seus concorrentes mais próximos, com alimentos mais saudáveis, sorvetes sem gordura e sucos de frutas 100% naturais, além de manter preços competitivos, diz Oliveira. “Somente com reformulação no cardápio neste ano, já verificamos um aumento entre 30% e 35% no faturamento das lojas onde ele já foi implantado.” O investimento numa franquia Quiznos pode variar entre R\$ 250 mil e R\$ 280 mil, com retorno em 36 meses, e média mensal de faturamento entre R\$ 60 mil e R\$ 80 mil por mês. A Quiznos é uma marca internacional de franquia fundada em Denver, Estados Unidos. Chegou ao Brasil em 2011 e já tem mais de 30 unidades no país.

Além das paletas mexicanas serem um febre no momento – a Paleteca vendeu 6 milhões de unidades no último verão, Ceschin aposta também no modelo de negócio para atingir as 140 lojas previstas para este ano: o licenciamento, cujo investimento total gira em torno de R\$ 130 mil, sendo R\$ 20 mil a taxa de licença. O valor considera loja, se for quitosque e dependendo da localização é mais baixo, diz, e o retorno médio é de 18 a 24 meses, com faturamento mensal médio é R\$ 80 mil. A Paleteca fechou 2014 com 74 unidades e já está em 84, afirma o empresário, que prevê faturar R\$ 30 milhões este ano, 50% a mais que em 2014.