

Especial Pequenas e médias empresas

Franquias Bancos montam pacotes com prazos e taxas especiais

Baixo risco leva a uma gorda oferta de crédito

Adriana Aguilar
Para o Valor, de São Paulo

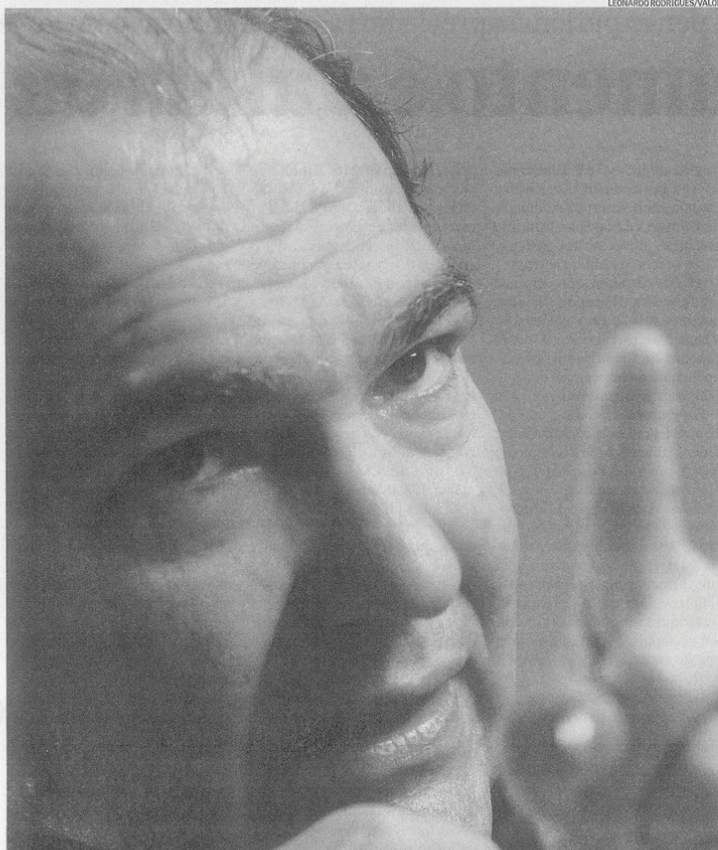
Linhas de crédito mais atrativas e serviços diferenciados integram o pacote de benefícios dos bancos ao segmento de franquias, cada vez mais no foco das entidades financeiras devido ao reduzido risco do negócio. Enquanto a taxa de mortalidade da pequena empresa está em torno de 80% no primeiro ano, a taxa de fechamento das franquias está em 1%, chegando a no máximo 5% nos primeiros cinco anos, de acordo com levantamento da Associação Brasileira de Franchising (ABF).

Segundo o consultor de negócios da ABF, Walter Batista, a enti-

em até 24 parcelas mensais, com carência de até 59 dias para início da primeira prestação.

As linhas de repasse do BNDES costumam ser mais demandadas pelas franquias nas instituições financeiras consultadas, devido ao menor custo da dívida. O Cartão BNDES, por exemplo, com prazo de pagamento de até 48 meses, tem taxa de juro de 1% ao mês. Outra linha na mira das franquias é o BNDES Automático, com prazo de até 60 meses, mais 12 meses de carência para início do pagamento. Nesse caso, o custo da dívida inclui Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), de 6% ao ano, acrescida de outra taxa de 6,5% ao ano.

A Caixa desenvolveu um pacote



LEONARDO RODRIGUES VALOR

Agência paulista cria linha específica

De São Paulo

A Agência de Fomento do Governo Paulista, também conhecida por Nossa Caixa Desenvolvimento, acaba de lançar uma linha especial para franquias com o intuito de fortalecer a expansão do setor em São Paulo.

“Como o franqueador faz uma análise cuidadosa daqueles que querem explorar a marca, o risco do empreendimento é inferior àqueles que abrem o próprio negócio sem orientação. Vamos financiar franqueados de qualquer segmento que sejam geradores, em potencial, de emprego e renda, colaborando para o desenvolvimento do Estado de São Paulo”, afirma Milton Luiz de Melo Santos, presidente da Nossa Caixa Desenvolvimento.

A linha específica ao setor de franchising prevê juros de 8% ao ano, acrescidos do índice IPC/Fipe, acumulado em 6,4% nos últimos 12 meses. O prazo do financiamento é de até 60 meses, com 12 de carência. O empréstimo pode chegar a 60% do valor do investimento, limitado a R\$ 600 mil. “Será feita uma análise inter-

vo), com taxa de juro de 1,89% a 1,95% ao mês, para as operações com vinculação ao Fundo de Garantia de Operações (FGO) e prazo

trimestre de 2010. “As franquias estão procurando mais crédito apesar do aumento da taxa de juro no país”, diz Passos.

BNDES, há linhas diferenciadas. Uma delas empresta até 50% do total do projeto que está sendo montado pelo franqueado. A taxa de ju-

Segundo o diretor, a instituição financia até 50% do valor da montagem da franquia. Para a segunda ou terceira unidade de um mesmo

de boas perspectivas, o segmento nos permite desenvolver relacionamento com uma rede de pequenos e médios empresários”, diz,

rios de cidades como, São Paulo, Embu e Diadema. As condições incluem prazos de até 5 anos, com 12 meses de carência (A.A.)

Terceirização diminui os custos com impressoras

Jacilio Saraiva
Para o Valor, de São Paulo

Atentas ao crescimento do volume de impressões de documentos entre pequenas e médias empresas, fabricantes e prestadores de serviços da área de TI estão oferecendo pacotes de impressão terceirizada. Segundo estimativas da HP, o mercado de companhias de porte reduzido no Brasil tem um potencial de quase US\$ 800 milhões em oportunidades para o setor de imagem e impressão.

“O benefício para as empresas que terceirizam a impressão é que elas não precisam se preocupar com a manutenção dos equipamentos e o gerenciamento de suprimentos”, explica Renato Barbieri, diretor de vendas & marketing do grupo de imagem e impressão da HP Brasil.

De acordo com dados da consultoria IDC, as companhias podem reduzir de 10% a 30% dos custos de impressão com a terceirização do parque de máquinas — 90% das despesas da área são gastos com manutenção das impressoras, compra de suprimentos, mão de obra e gerenciamento. Em 2010, mais de 15 bilhões de páginas foram impressas no Brasil, por meio de contratos de ter-

ceirização. A estimativa é que até 2014 esse volume ultrapasse 20 bilhões de unidades.

Na prática, para oferecer a terceirização, as empresas fazem um mapeamento das necessidades dos clientes e entregam novas máquinas, que ficam sob a responsabilidade do fornecedor ou de parceiros. Para cobrar pelo serviço, analisam o volume de páginas impressas e a necessidade de gerenciamento de documentos. Na maioria das vezes, o pagamento é feito por página impressa.

Este mês, a HP anunciou que vai se associar a revendedores de impressoras para oferecer o serviço para as pequenas e médias empresas. Até então, a atividade era exclusiva para grandes corporações, via venda direta. O processo de terceirização começa com um diagnóstico do parque de impressão do cliente. “Feito isso, o parceiro da HP fará uma proposta de trabalho, baseada no volume de páginas, fluxo e tipo de documentos impressos.”

O pacote é personalizado e o custo do serviço depende de cada caso. O revendedor da HP fornece também os suprimentos e a equipe que ficará na empresa para gerenciar as máquinas. “O modelo prevê um valor de contrato

baseado no volume de impressão”, diz Barbieri. “A ideia é que os clientes menores reduzam em até 30% os custos de impressão com a terceirização.”

Para o executivo, as maiores despesas das pequenas e médias empresas são causadas pelo uso de equipamentos não compatíveis com o volume de produção de impressos. “Outra vilã dos custos é a realização de impressões desnecessárias e sem controle, que ocasionam perdas de papel, toner, energia e suporte.”

Em Curitiba (PR), o Hospital Nossa Senhora das Graças (HNSG), com 220 leitos e faturamento anual de R\$ 71 milhões, terceiriza a impressão há quatro anos e paga cerca de R\$ 0,05 por página impressa. O volume mensal de impressão é de 430 mil páginas.

“Em 2007, tínhamos um parque com 132 impressoras, sendo 70% delas obsoletas. Hoje, são 71 máquinas e o grau de obsolescência caiu para zero”, diz Gláucio de Souza, gerente de TI do HNSG.

Da área de gerenciamento de documentos, a Estec acaba de criar a Celeria, que vai prestar serviços para pequenas e médias empresas. A solução de gerenciamento é ofertada via nuvem e os preços dos serviços começam em R\$ 100. (J.S.)



DIVULGAÇÃO

Gláucio de Souza, do HNSG: número de máquinas caiu e o grau de obsolescência também está próximo de zero