

Todo sábado, Pedro e Teresa entravam na padaria do seu Antônio e já diziam: “Ah, seu Antônio, quando será que vamos conseguir comprar seus pãezinhos sem precisar dirigir meia hora todo sábado de manhã?”. A padaria do seu Antônio é reconhecida em toda cidade e tem uma clientela fixa durante a semana que quase dobra aos sábados e domingos. Porém, ele insiste em não expandir, mesmo sabendo que a demanda é grande.



Fato é que seu Antônio está sendo precavido, pois quem é empresário sabe os desafios que o mercado apresenta. É uma luta diária para equilibrar produção, finanças e gestão para não comprometer a saúde financeira do negócio e manter a marca sempre atrativa e competitiva. E o padeiro sabe que abrir uma filial vai exigir uma dedicação muito maior, além de uma gestão eficaz alinhada a uma estratégia de crescimento eficiente. Afinal, serão dois negócios, certo?

Quando analisamos alguns fatores sobre como abrir uma filial, como o mercado, os concorrentes e o público-alvo, é preciso um cuidado extra para que a nova

empreitada não prejudique um negócio que está muito bem estruturado e caminhando com as próprias pernas.

Por isso que, caso o seu Antônio resolva montar uma nova padaria, é importante que ele tenha bem claras as respostas das seguintes perguntas: está realmente na hora de abrir uma filial? A minha empresa está preparada para um passo tão importante? Quais os cuidados preciso tomar para garantir o sucesso dessa filial? Para ajudar o padeiro e você a respondê-las é que preparamos este artigo.

O que você vai encontrar neste artigo:

Como saber se é hora de abrir uma filial

1 - A base de clientes

2 - O futuro do seu negócio no mercado

3 - A situação financeira

Como abrir uma filial de empresa na prática

Como escolher o local ideal para uma filial

Como manter os padrões de qualidade

Como fazer a gestão da filial

Conclusão

Como saber se é hora de abrir uma filial

Todo empreendedor que deseja crescer precisa analisar a sua capacidade de expandir mercado. Independentemente desse passo à frente ser a contratação de mais funcionários, a abertura de uma nova filial ou a implantação de canal de vendas online, avaliar se este é o momento adequado é primordial para que tudo dê certo.

No caso da abertura de filial de empresa, há 3 requisitos que são indicadores importantíssimos e demonstram se o seu negócio possui uma estrutura necessária para dar este passo:

1 - A base de clientes

Um importante sinal de que seu negócio está pronto para a expansão se dá por meio da identificação de uma base sólida de clientes frequentes e leais — é só lembrar do caso da padaria do seu Antônio. Se eles vêm até você ao invés de você procurá-

los, isso indica que estão satisfeitos com os produtos ou serviços oferecidos. Se a sua empresa vem lucrando continuamente nos últimos anos, independentemente de fatores pontuais, como sazonalidades e crises, então este é mais um sinal de que os negócios vão bem e que expandir pode ser uma necessidade, muito mais do que uma vontade de crescer.

2 – O futuro do seu negócio no mercado

Outro fator importante é observar se o seu negócio está sujeito a desaparecer em um determinado período de tempo. Vale lembrar do exemplo das videolocadoras, que foram de um negócio lucrativo a um modelo quase extinto em um curto período de tempo. Se o setor em que seu negócio está inserido segue um crescimento contínuo, é muito provável que sua empresa também cresça. Por isso, é interessante esperar que um negócio complete um ciclo para saber se ele é perene. Imagine que você tem uma empresa que produz marmitas de comida fit e seu principal público são os praticantes de crossfit. **O ideal é esperar que o negócio complete 1 ou 2 anos para identificar se este tipo de produto não é apenas modismo.** Se o tipo de negócio se firmar, você pode pensar em expandir mercado.

3 – A situação financeira

Além de revisar a atual situação financeira do negócio (para verificar se está tudo indo bem realmente), é preciso fazer um planejamento orçamentário para identificar quanto de investimento será necessário para colocar a ampliação em prática. Vale fazer uma projeção de faturamento, de despesas e, até mesmo, uma análise do ponto de equilíbrio para identificar quanto tempo vai demorar para a filial dar o retorno esperado. Para entender mais sobre cada um desses tópicos, você pode acessar esses artigos:

Ponto de Equilíbrio Financeiro: Tudo que você precisa saber para sua empresa não escorregar no fluxo de caixa

Ponto de Equilíbrio Econômico: O que é, como calcular e sua importância na gestão

Projeção do Ponto de Equilíbrio e Projeção de EBITDA: Tudo que você precisa saber em um único artigo!

Diferença entre Despesas Fixas e Variáveis: Tudo sobre uma correta gestão de despesas para sua empresa sair na frente

E, claro, não poderíamos deixar de lado o planejamento orçamentário como um todo, pois é arriscado demais tirar qualquer plano do papel sem antes saber se haverá dinheiro para concretizá-lo. Então, para saber como fazer o plano orçamentário para o seu novo negócio, baixe gratuitamente o nosso e-book. É só clicar na imagem abaixo!



Como abrir uma filial de empresa na prática

É a parte mais chata do processo, sabemos disso, mas vamos começar pela burocracia que envolve a abertura de uma filial. Como já existe uma empresa montada, para uma nova unidade, fica um pouco mais fácil. Você deve ir até a Junta Comercial da sua cidade munido de 4 documentos:

O requerimento de arquivamento na Junta Comercial do estado;

O documento de alteração contratual para abertura de filial;

Uma Ficha de Cadastro Nacional (FCN) para cada filial que será aberta;

Os comprovantes de pagamento dos serviços para registro do comércio.

Paralelamente às questões burocráticas, o empresário já pode dar andamento aos outros pontos que envolvem montar uma filial. Para isso, o mais indicado é sempre fazer um planejamento, assim como ele deve ter feito, ou pelo menos deveria, quando abriu a matriz. Este documento vai servir como um guia para que nenhuma etapa seja esquecida durante todo o processo. E aqui neste artigo, vamos destacar alguns pontos que não podem ficar de fora deste planejamento, como a escolha do local da nova unidade, a formação da equipe de trabalho e a gestão do negócio. Vamos lá!

Como escolher o local ideal para uma filial



Como o objetivo de uma filial é levar os produtos ou serviços para mais próximo dos atuais clientes, mas também atrair novos consumidores, **é preciso identificar exatamente onde estão essas pessoas e quais localidades são mais propensas a se desenvolver** e, conseqüentemente, fazer o seu negócio crescer.

Por isso, é importante prestar bastante atenção na cultura e nos hábitos de cada localização.

Estude bem a região na qual você está prestes a entrar, evitando possíveis erros ou gafes que podem comprometer a sua atuação. **Verifique bem a demanda, assim como a capacidade de aumentá-la.** Junto a isso, entenda como se comunicar e identifique a melhor maneira de oferecer seu serviço para conquistar o público de onde você quer se estabelecer.

Como manter os padrões de qualidade

Mais do que nunca, **é essencial contar com uma equipe qualificada.** Afinal, por mais que você já tenha uma certa experiência, sempre existem situações inesperadas que podem acontecer e, nesses momentos, ter profissionais experientes ao lado é fundamental. Lembrando que é humanamente impossível estar em dois lugares ao mesmo tempo, então também é preciso saber delegar tarefas.

Ainda sobre a equipe, **ela precisa estar preparada para manter a mesma qualidade oferecida pela matriz,** pois esse é, provavelmente, um dos motivos que faz a marca ser reconhecida e que garante a confiança dos consumidores. Portanto, é fundamental abrir a filial tomando cuidado para continuar oferecendo o mesmo padrão de qualidade, a fim de manter o sucesso da empresa.

Como fazer a gestão da filial

Quando analisamos os processos que envolvem a abertura de uma filial, é importante lembrar que nem tudo opera em torno das dificuldades. Existem algumas vantagens óbvias ao investir neste modelo, visto que o empresário já tem experiência, podendo minimizar os problemas e maximizar os resultados em muito menos tempo. Usando este conhecimento adquirido com a matriz, a gestão da filial pode ser facilitada, uma vez que é possível aplicar os mesmos processos e métodos que já estão dando certo.

Porém, há um alerta que precisamos fazer: **trate a nova unidade como um novo negócio de verdade, separando a gestão, as contas e os resultados.** Quando se tem filiais, não basta analisar o resultado geral, pois ele pode mascarar vários pontos importantes. Por isso, analise os resultados de maneira individual, assim, é possível saber se a filial é financeiramente viável e não está se tornando um empecilho para a sustentabilidade financeira da empresa como um todo.

Para facilitar essa tarefa, podemos citar duas formas que, apesar de estarem dentro de um mesmo controle, ainda podem diferenciar bem os resultados de cada unidade. São elas:

Segregar a filial no plano de contas da empresa. Assim como você tem campos

específicos para receitas e despesas, pode abrir um tópico específico para a filial e concentrar ali todos os números relativos a ela.

Fazer um centro de custo para a filial. Se você já separa as finanças do seu negócio em centros de custos, basta incluir um para a filial como se fosse uma área da empresa. Assim, é possível identificar tudo o que ela gasta e arrecada, da mesma forma como ocorre com as áreas.

No entanto, essa divisão entre matriz e filial vale para os resultados financeiros. Para o resultado contábil, os processos não se alteram. Como o CNPJ é o mesmo, para a prestação de contas ao governo trata-se da mesma empresa, não sendo necessário uma separação.

Conclusão

Neste texto, mostramos como abrir uma filial e obter sucesso nessa empreitada. Como vimos, o importante é ter um planejamento sólido, especialmente em relação ao financeiro, e trabalhar como se realmente estivesse abrindo um novo negócio, com a vantagem, claro, de já ter uma marca estabelecida e um público fiel.

Esperamos que este post seja bastante útil. Se tiver alguma dúvida ou quiser compartilhar sua experiência sobre o assunto com a gente, fique à vontade para deixar um comentário aqui embaixo.

E, claro, continue acompanhando o nosso blog. Toda semana publicamos novos artigos relacionados a planejamento, orçamento e acompanhamento econômico-financeiro. Além disso, disponibilizamos, mensalmente, materiais gratuitos para download como modelos de planilhas, white papers e e-books. E se quiser receber nosso conteúdo por e-mail, cadastre-se para receber nossa newsletter e siga-nos também nas redes sociais para ficar por dentro de tudo que acontece por aqui!

Também publicado em Medium.