



7 • Correio Braziliense — Brasília, segunda-feira, 4 de julho de 2022

Bolsas Na sexta-feira	Pontuação B3 Ibovespa nos últimos dias	Salário mínimo	Dólar Últimas cotações (em R\$)	Euro Comercial, venda na sexta-feira	Capital de giro Na sexta-feira	CDB Prefixado 30 dias (ao ano)	Inflação IPCA do IBGE (em %)
0,42% São Paulo	100.591	R\$ 1.212	27/junho 5,234 28/junho 5,266 29/junho 5,193 30/junho 5,235	R\$ 5,549	6,76%	13,15%	Janeiro/2022 0,54 Fevereiro/2022 1,01 Março/2022 1,62 Abril/2022 1,06 Maio/2022 0,47
1,05% Nova York	98.954						
	28/6 29/6 30/6 1/7						
			Na sexta-feira				
			R\$ 5,321 (+1,65%)				

SEU BOLSO

Microfranquia é alternativa de renda

Pequenos negócios com modelo definido e explorados sob licenciamento exigem baixo investimento e ganham espaço no país

» FERNANDA STRICKLAND

Em tempos de inflação alta, o investimento em uma microfranquia pode ser uma boa alternativa para complementar a renda. Muitas desses empreendimentos não exigem dedicação em tempo integral, permitem o trabalho remoto, e o empreendedor pode conciliar a gestão do negócio com os afazeres do atual emprego ou de outro negócio que comande. Além disso, podem ser acessíveis a partir de R\$ 2 mil.

Modelo de franquia com baixo investimento, a microfranquia tem ganhado cada vez mais espaço, seja em redes puras — que operam apenas com investimentos menores —, seja em redes mistas — com mais de um modelo, como franquias e microfranquias.

Para ser considerado microfranquia, o investimento inicial no negócio deve ser de, no máximo, R\$ 105 mil. Levantamento da Associação Brasileira de Franchising (ABF) mostra que o modelo passou de 28,9% de participação no mercado de franquias, em 2020, para 36,9% em 2022.

Segundo a associação, o crescimento se deu por dois motivos: a elevação do teto do que se considera microfranquia no ano passado — antes, o investimento deveria ser de até R\$ 90 mil — e o desenvolvimento de modelos mais compactos pelas redes, que passaram a investir em franquias virtuais e nos chamados negócios home-based — sistema em que, diferentemente do home office, o franqueado trabalha em casa, mas com a possibilidade de ter que sair para cuidar do negócio.

“Os modelos sem ponto físico de venda já vinham ganhando espaço no franchising, mas a pandemia deu um impulso ainda maior a eles, com destaque para o home-based, que diminui muito o investimento inicial e proporciona melhor integração com a vida pessoal do franqueado”, explica a diretora de Microfranquias da ABF, Adriana Auriemo. “Nessa área, observamos muitas franquias de representação

comercial e de prestação de serviços, inclusive digitais”, afirma.

Segundo a educadora financeira Aline Soaper, ao fazer um investimento em franquia, é muito importante que a pessoa estude, com antecedência, o modelo de negócio para saber se vai se adaptar a ele. Ela observa que, apesar de comprar um modelo pronto, o franqueado precisará tocar o negócio no dia a dia. “Então, o candidato deve ter boa identificação com a área, para não assumir compromissos e, depois, não ter como tocar o empreendimento”, alerta.

“O segundo ponto é saber se realmente tem a reserva suficiente para fazer o investimento na compra da franquia e para tocar a operação nos primeiros meses. Negócios costumam demorar um certo tempo para trazer retorno financeiro, então, é importante ter capital de giro”, explica Soaper. Para a educadora financeira, é preciso colocar tudo na ponta do lápis. “É importante consultar a franqueadora para saber quais custos terão que ser cobertos nos primeiros meses, além da taxa da franquia”, pontua.

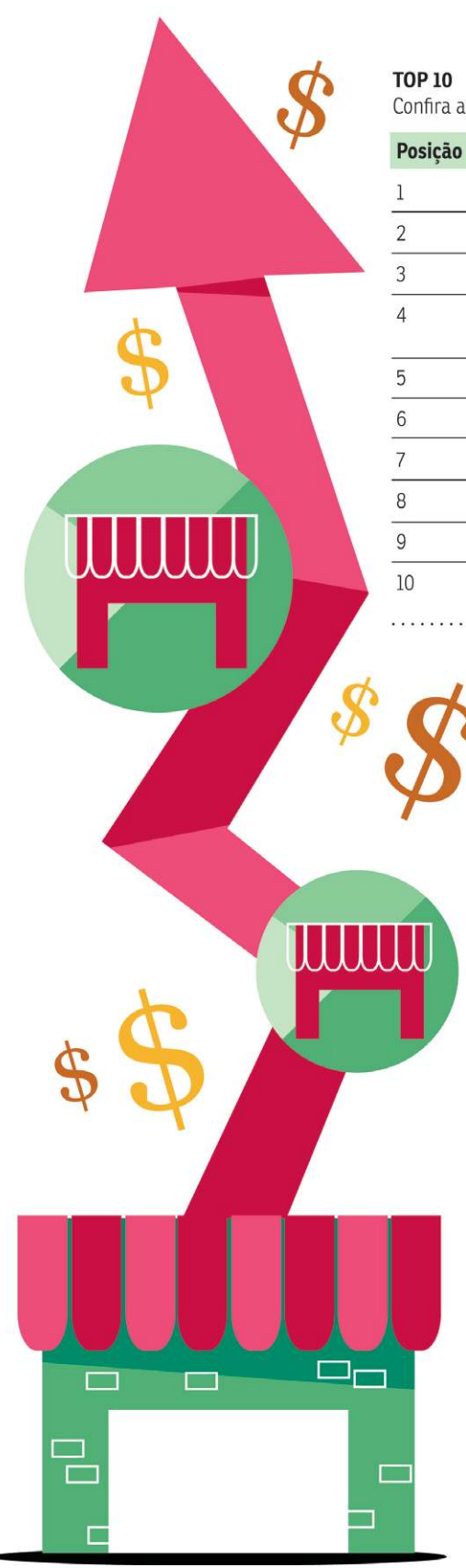
Como começar

Segundo Soaper, se a pessoa recebe R\$ 4.000 e quer uma franquia de R\$ 3.000, por exemplo, mas não possui dinheiro guardado, o ideal é se associar a outra pessoa para dividir o investimento e não ficar “no limite”. “Começar um negócio sem dinheiro em caixa é muito arriscado”, afirma. “Antes de investir, é importante estudar o modelo, pesquisar sobre o franqueador, conversar com outras pessoas que já tenham comprado a franquia, entender as dificuldades do negócio”, elenca.

A educadora financeira faz, ainda, outro alerta: “É importante saber que, ao comprar uma franquia, você não é só um investidor, mas um empreendedor que deve tocar o negócio. Então, a análise deve ser não só financeira, mas avaliar também sua capacidade como empreendedor”.

Fique de olho

Microfranquias exigem pouco investimento e podem ser uma alternativa interessante para complementar a renda



TOP 10

Confira as 10 maiores redes de microfranquias do país, segundo a ABF.

Posição	Nome	Segmento	Nº de unidades
1	Pit Stop Skol	Distribuição de bebidas	1.880
2	Prudential	Venda de seguros	1.646
3	Kumon	Educacional	1.550
4	Acqio	Fintech de meios de pagamento	869
5	+Ágil	Educacional	554
6	Clube Turismo	Viagens	538
7	Solarprime	Energia solar	68
8	Maria Brasileira	Serviços de limpeza	415
9	Bem Safe	Serviços financeiros	368
10	Bluesun do Brasil	Equipamentos fotovoltaicos	366

O que é preciso para escolher bem uma franquia?

- Autoanálise
- Conhecer como funciona o sistema de franquias e microfranquias
- Avaliar o investimento
- Analisar como será o retorno do investimento
- Estudar o resultado operacional da empresa escolhida
- Definir o segmento de negócio

O que é importante avaliar dentro de uma franquia?

- Eleição de franqueados
- Histórico
- Atuação do Mercado
- Saúde Financeira
- Número de unidades
- Plano de expansão
- Suporte, consultoria e apoio ao franqueado
- A região onde se pretende colocar a empresa

Fontes: ABF e Adir Ribeiro — CEO e Fundador da Praxis Business



É importante saber que, ao comprar uma franquia, você não é só um investidor, mas um empreendedor que deve tocar o negócio. Então, a análise deve ser não só financeira, mas avaliar também sua capacidade como empreendedor”

Aline Soaper, educadora financeira



Os modelos sem ponto físico de venda já vinham ganhando espaço no franchising, mas a pandemia deu um impulso ainda maior a eles, com destaque para o home-based, que diminui muito o investimento inicial e proporciona melhor integração com a vida pessoal do franqueado”

Adriana Auriemo, diretora de Microfranquias da ABF

Serviços e alimentação lideram lista de opções

Os segmentos que concentram o maior número de microfranquias são o de serviços e outros negócios (27,4%); o de alimentação (16,2%); e o de saúde, beleza e bem-estar (15,5%). A Associação Brasileira de Franchising (ABF) divulgou uma lista com as 10 maiores microfranquias por número de unidades.

A rede Pit Stop Skol manteve a liderança no levantamento, com 1.880 unidades em operação, seguida pela Prudential, com 1.646 unidades.

A Prudential é a maior seguradora independente no segmento de pessoas, com cerca de 25% de market share, e tem uma carteira de mais de 3,1 milhões de vidas. Com cerca de 1,6 mil corretoras

franqueadas em operação no país, a projeção da companhia para os próximos cinco anos é alcançar mais de três mil. O investimento inicial é a partir de R\$ 45 mil, sendo R\$ 30 mil para a taxa inicial da microfranquia e R\$ 15 mil para emergências.

Retorno

Em comparação com outros modelos, as microfranquias apresentam prazo de retorno menor, que varia de sete a 16 meses, além de investimento que gira entre R\$ 43 mil e R\$ 55 mil.

Existem microfranquias de todos os tipos. A Omie, da área de tecnologia, comercializa softwares de gestão. Ela conta com

um modelo home-based pensado para atuar em cidades menores, com investimento inicial de R\$ 14 mil e faturamento médio anual de R\$ 180 mil. O modelo é bastante acessível, com investimento menor, mais enxuto e flexível, já que os franqueados podem trabalhar remotamente e não precisam necessariamente montar equipes, além do retorno financeiro mais rápido.

A Happy é a maior hub (empresa integradora) de Educação no Brasil. A metodologia é diferenciada, com aulas para crianças e adolescentes, com programação de educação financeira, oratória e tecnológica. A Happy já conta com 58 unidades, inclusive na Europa.

A Smart possui taxa de franquia de R\$ 59 mil e exige investimento inicial de R\$ 176 mil, com faturamento médio estimado de R\$ 60 mil na fase madura do empreendimento.

Já a UpVet, é uma farmácia de manipulação no segmento Pet. A rede atingiu um faturamento de R\$ 22 milhões, em 2021. A marca possui dois modelos de franquia: a de Farmácia e a UpVet Store (modelo itinerante que pode ser deslocada de um lugar para outro, como um quiosque de shopping). A partir de R\$ 70 mil, o investidor pode começar um negócio com modelo estilo nômade. A UpVet possui 32 unidades espalhadas pelo Brasil, e

tem o know how em manipulação veterinária nos setores alopatóico e homeopático com cinco segmentos bem definidos (cães, gatos, aves, cavalos e zool).

Há também microfranquias com investimentos baixíssimos, como a ConstruConnect, que é uma rede de tecnologia que permite mapear obras futuras ou em andamento, e enviar informações para fornecedores de materiais de construção civil que queiram vender seus produtos. O investimento inicial é a partir de R\$ 2 mil. O valor inclui taxa de franquia e capital de giro. O retorno do investimento é estimado em até três meses. (FS)

R\$ 2 MIL

Investimento inicial da ConstruConnect, microfranquia de tecnologia aplicada ao setor de construção

36,9%

Participação das microfranquias no mercado de franchising