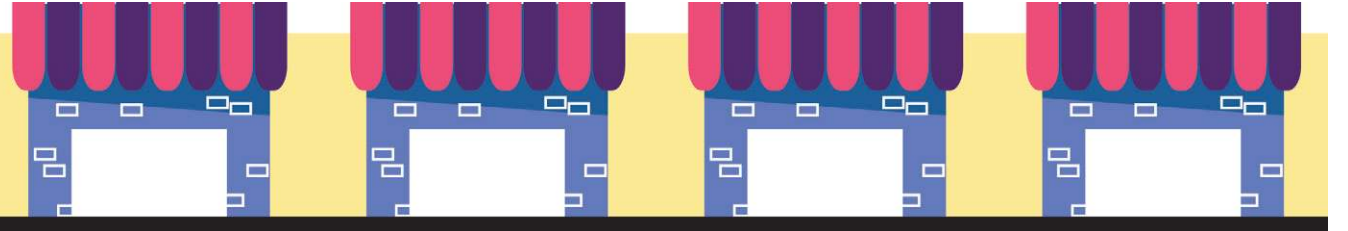




7 • Correio Braziliense — Brasília, domingo, 22 de dezembro de 2024

<b>Bolsas</b> Na sexta-feira	<b>Pontuação B3</b> Ibovespa nos últimos dias	<b>Dólar</b> Na sexta-feira	<b>Salário mínimo</b> Últimos	<b>Euro</b> Comercial, venda na sexta-feira	<b>CDI</b> Ao ano	<b>CDB</b> Prefixado 30 dias (ao ano)	<b>Inflação</b> IPCA do IBGE (em %)
0,75% São Paulo	124.698 17/12 18/12 19/12 20/12	R\$ 6,072 (- 2,27%)	16/dezembro 6,094 17/dezembro 6,096 18/dezembro 6,265 19/dezembro 6,123	R\$ 1.412	12,15%	12,29%	Julho/2024 0,38 Agosto/2024 -0,02 Setembro/2024 0,44 Outubro/2024 0,53 Novembro/2024 0,39

## Caminhos para o EMPREENDEDORISMO



Modalidade de negócios registrou um faturamento superior a R\$ 1,5 bilhão no terceiro trimestre do ano no DF. Mercado atrai investidores por conta de baixo risco e padronização de marcas consolidadas entre os consumidores

# Setor de franquias se consolida em 2024

» FERNANDA STRICKLAND

Considerado seguro e estruturado por especialistas, o setor de franquias se destacou, em 2024, como uma forma de integrar novos investidores e marcas consolidadas no mercado. Para os franqueados, esse modelo reduz o risco de negócio, pois é operada uma unidade com um modelo previamente validado e conhecido entre os consumidores.

Por definição, franquia (ou franchising empresarial) é o sistema pelo qual o franqueador (dono da franquia) cede ao franqueado (pessoa com o desejo de abrir a franquia) o direito de uso da marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semiexclusiva de produtos ou serviços. "O franqueado, em troca, faz um investimento inicial, paga taxas de franquia e royalties, e segue as regras e padrões estabelecidos no contrato", explica o sócio-fundador e CEO da Rockfeller Language, André Belz.

O especialista destaca que o funcionamento de uma franquia envolve várias etapas, como a seleção do franqueado, a assinatura do contrato, o aporte financeiro, além de treinamento e suporte contínuo oferecido pelo franqueador em áreas como marketing, vendas e operações. O modelo tem como maior atrativo a redução de riscos.

"A franquia oferece uma oportunidade de empreender com menor risco, já que o modelo de negócio é testado e conta com o suporte do franqueador", aponta André Belz. Para o franqueado, isso pode indicar autonomia financeira e acesso a uma marca que possui estratégias de marketing e suporte operacional definidos.

O modelo de franquias também pode desempenhar um papel significativo na economia. As franquias geram empregos diretos e indiretos, além de contribuir para o desenvolvimento regional e impulsionar o empreendedorismo de forma estruturada.

"Uma franquia é, acima de tudo, a replicação de um modelo de sucesso. Trata-se de pegar um negócio que deu certo e torná-lo duplicável, permitindo que outra pessoa use seu nome, seus recursos, sua identidade visual, sua arquitetura e seus padrões operacionais", defende o Co-CEO do Mr. Cheney, Johannes Castellano.

O processo de franquear exige uma estrutura bem definida e respaldada por aspectos legais, como a Circular de Oferta de Franquia (COF) e o contrato de franquia. Esses documentos estabelecem as responsabilidades de ambas as partes, garantindo que o franqueador mantenha o padrão de excelência e que o franqueado compreenda os limites e as condições do negócio.

## Empreendendo

Entenda o que é uma franquia e como ela funciona

### MODELO DE NEGÓCIO PADRONIZADO

Uma franquia é um sistema em que o franqueador cede ao franqueado o direito de usar sua marca, produtos e métodos de operação já testados no mercado.

### CONTRATO E INVESTIMENTO

O franqueado assina um contrato e realiza um investimento inicial. Ele também paga taxas de franquia e royalties ao franqueador.

### REGRAS E PADRÕES

O franqueado deve seguir as regras, padrões e diretrizes estabelecidos pelo franqueador, garantindo a uniformidade da marca e do serviço.

### SELEÇÃO E CAPACITAÇÃO

O franqueador seleciona franqueados, que passam por treinamento e capacitação para operar o negócio.

### SUORTE CONTÍNUO

O franqueador oferece suporte em áreas como marketing, vendas e operações para garantir o sucesso da unidade.

### MENOR RISCO

O franqueado opera um negócio com menor risco, utilizando uma marca consolidada e um modelo de sucesso comprovado.

### Benefícios de uma franquia para quem quer empreender:

### MENOR RISCO

Modelo já testado no mercado, reduzindo incertezas comuns em negócios próprios.

### MARCA CONSOLIDADA

O franqueado se beneficia do reconhecimento de uma marca já conhecida e respeitada no mercado.

### SUORTE E TREINAMENTO

O franqueador oferece treinamento inicial e suporte contínuo em áreas como marketing e operação.

### AUTONOMIA FINANCEIRA

Possibilidade de gerenciar o próprio negócio e alcançar independência financeira.

Fonte: André Belz, sócio-fundador e CEO da Rockfeller Language

### FACILIDADE DE ENTRADA NO MERCADO

Estrutura pronta para iniciar as operações, com processos definidos e estratégias claras.

### CONTRIBUIÇÃO ECONÔMICA

As franquias ajudam a movimentar a economia local, gerando empregos diretos e indiretos e impulsionando o empreendedorismo.

### ESTRUTURAÇÃO E SEGURANÇA

Um modelo de negócio estruturado que oferece suporte para lidar com os desafios do mercado.



são projetadas para se adaptar aos avanços tecnológicos e à demanda por serviços omnichannel, criando um ambiente de negócios sólido e preparado para o futuro", afirma.

Muitos profissionais querem empreender, mas sentem o peso dos riscos e das incertezas financeiras que acompanham um novo negócio. O modelo de franquia no setor financeiro ajuda a contornar esses desafios, oferecendo treinamentos completos e acompanhamento próximo para garantir a segurança dos franqueados.

### Em alta

No Distrito Federal, o mercado de franquias segue em crescimento. Segundo dados divulgados pela Associação Brasileira de Franchising (ABF), o setor registrou um faturamento superior a R\$ 1,5 bilhão no terceiro trimestre de 2024, representando um avanço de 10,4% em comparação ao mesmo período do ano passado.

Em âmbito nacional, a área também apresentou desempenho expressivo. O faturamento das franquias no Brasil avançou 12,1% no terceiro trimestre em relação a 2023, refletindo o dinamismo e a capacidade de adaptação das redes em um cenário competitivo. Apesar de uma ligeira expansão de 0,6% no número de unidades, o DF conta com 4.710 operações em funcionamento.

Alguns segmentos lideraram o crescimento das franquias no Distrito Federal e em todo o país. Setores como limpeza e conservação, saúde, beleza e bem-estar foram impulsionados pela demanda por serviços convenientes e personalizados. A alimentação manteve sua relevância, alavancado pelo consumo em formatos de entrega e take-away, além da capacidade das redes de se adaptarem às preferências locais.

O franchising também desempenhou papel relevante na geração de empregos. Nacionalmente, o setor registrou um aumento de 3,85% no número de postos de trabalho, passando de 1,612 milhão para 1,674 milhão de empregos formais. Na capital, o crescimento foi mais moderado, com alta de 1,2%, somando 41.694 vagas diretamente relacionadas às operações de franquias.

"O crescimento de 10,4% no faturamento e a estabilidade no número de unidades são indicadores claros de que o Distrito Federal continua sendo um mercado atrativo e dinâmico para as franquias. Além disso, o aumento na geração de empregos reflete o compromisso do setor em contribuir com o desenvolvimento econômico e social da região", ressalta o diretor regional da ABF no Centro-Oeste, Eduardo Santinoni.

ABF/ Expo Franchising ABF Rio



Feira de Franquias, no Rio de Janeiro, em outubro, atraiu franqueadores e franqueados do país inteiro

## Empreendedorismo

Segundo uma pesquisa do Sebrae Nacional, ter um negócio próprio é, atualmente, um dos três principais desejos de seis em cada dez brasileiros. Para os que desejam empreender, a franquia surge como uma porta de entrada acessível e segura. Com a vantagem de operar sob o respaldo de uma marca já consolidada, os franqueados contam com uma base sólida para enfrentar os desafios do

mercado. Além disso, o suporte contínuo, que inclui treinamentos e estratégias de marketing, facilita a adaptação e aumenta as chances de sucesso.

O modelo de franquias combina o melhor dos dois mundos: a inovação e a flexibilidade de um negócio próprio, com a segurança e o respaldo de um sistema estruturado. Para investidores e empreendedores, é uma oportunidade de gerar impacto econômico e social, promovendo o crescimento regional

e contribuindo para o fortalecimento do mercado de trabalho.

De acordo com um levantamento da Associação Brasileira de Franchising, o mercado como um todo teve um crescimento de 13%, em 2023, especificamente, no segmento que inclui serviços financeiros. Apenas no primeiro trimestre de 2024, a área cresceu 25,3%. Esse desempenho reflete o interesse dos consumidores por consultorias especializadas, atraindo novos investidores para esse tipo de negócio.



**Trata-se de pegar um negócio que deu certo e torná-lo duplicável, permitindo que outra pessoa use seu nome, seus recursos, sua identidade visual, sua arquitetura e seus padrões operacionais"**

**Johannes Castellano,**  
Co-CEO do Mr. Cheney

Para Jenni Almeida, especialista em finanças e CEO da Invest4U, as franquias de serviços financeiros oferecem não apenas um caminho lucrativo, mas também a segurança de um modelo de negócios testado e aprovado — uma vantagem importante em um mercado no qual muitos negócios falham antes de completar um ano.

"Esse formato entrega a estrutura e o suporte que novos empreendedores precisam, reduzindo obstáculos ao longo do caminho. Além disso, as franquias