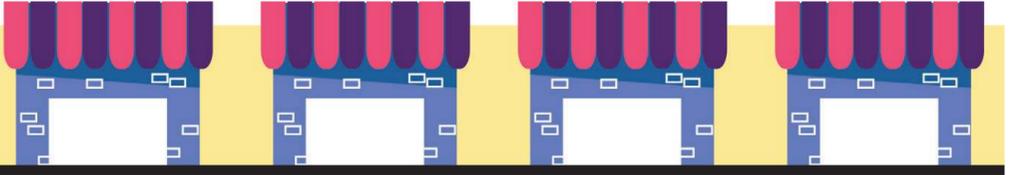




7 • Correio Braziliense — Brasília, sexta-feira, 27 de dezembro de 2024

<b>Bolsas</b> Na quinta-feira	<b>Pontuação B3</b> Ibovespa nos últimos dias	<b>Dólar</b> Na quinta-feira	<b>Salário mínimo</b>	<b>Euro</b> Comercial, venda na quinta-feira	<b>CDI</b> Ao ano	<b>CDB</b> Prefixado 30 dias (ao ano)	<b>Inflação</b> IPCA do IBGE (em %)
0,26% São Paulo	121.187 19/12 20/12 23/12 26/12	R\$ 6,179 (-0,09%)	R\$ 1.412	R\$ 6,437	12,15%	12,29%	Julho/2024 0,38 Agosto/2024 -0,02 Setembro/2024 0,44 Outubro/2024 0,53 Novembro/2024 0,39
		Últimos					
		18/dezembro 6,265					
		19/dezembro 6,123					
		20/dezembro 6,072					
		23/dezembro 6,185					

## Caminhos para o EMPREENDEDORISMO



# Uma franquia para chamar de sua

Com faturamento em expansão, setor oferece opções com investimento inicial a partir de R\$ 5 mil até a casa dos milhões

» FERNANDA STRICKLAND

### Veja como escolher o modelo de franchising certo

Especialista explica quais pontos são essenciais na hora de decidir empreender dentro do setor

O setor de franquias no Brasil tem se destacado como um dos pilares da economia nacional, apresentando um crescimento notável mesmo em momentos de instabilidade econômica. Segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o faturamento das franquias cresceu 12,9% no terceiro trimestre de 2024, totalizando R\$ 70,2 bilhões. Esse crescimento se deve, em grande parte, à resiliência desse modelo de negócio, que se mostrou eficaz em diferentes setores, incluindo entretenimento, alimentação e serviços.

Em 2023, as franquias geraram receitas totais de R\$ 211 bilhões, com uma elevação de 14,3% em relação ao ano anterior. A projeção é de que o setor continue em ascensão, com expectativas de crescimento de 5,5% em operações e 10% em faturamento para 2024. Esse panorama atrai cada vez mais empreendedores em busca de uma alternativa mais segura para iniciar uma empresa.

Abrir uma franquia oferece uma série de vantagens que podem tornar essa empreitada bastante atraente. Entre elas, destaca-se a certeza de que o modelo de negócio já foi testado e aprovado no mercado, o que reduz consideravelmente os riscos associados ao empreendedorismo. Os franqueados têm ao seu dispor o suporte contínuo da franqueadora, abrangendo treinamento operacional, marketing e assistência na gestão do negócio. Esse respaldo é especialmente valioso para aqueles que estão iniciando sua jornada no mundo empresarial. Além disso, o reconhecimento da marca, que já possui uma reputação consolidada, pode ajudar a atrair clientes de maneira mais rápida e eficiente do que um negócio independente.

Outro ponto positivo do modelo de franchising é a economia de escala. Os franqueados frequentemente conseguem acessar preços mais competitivos para suprimentos e equipamentos, resultado do poder de compra coletivo da rede. Isso pode se traduzir em margens de lucro mais elevadas. De acordo com estatísticas, os negócios franqueados tendem a ter taxas de falência menores em comparação com empresas independentes, em parte devido à estrutura de suporte e à experiência acumulada pelas franqueadoras ao longo do tempo.

Além disso, esse setor, no Brasil, é bastante diversificado, com opções que vão desde franquias de baixo custo, com investimento inicial a partir de R\$ 5 mil, até marcas que exigem investimentos na casa dos milhões, permitindo que investidores de diferentes perfis financeiros tenham acesso a oportunidades viáveis.



#### Entre paixão e proficiência

Antes de jurar fidelidade a uma franquia, pergunte-se: "Esta é uma paixão ardente ou um amor de verão?". Por exemplo, para abrir uma franquia no segmento de *fast-food*, você não precisa ser apaixonado por lanches e batata frita, mas é importante o entendimento de que lidará com alimentação e com pessoas, sendo assim, é importante ter afinidade com o segmento. Porém, é necessário que haja equilíbrio entre sonho, paixão, oportunidade, *timing* e pesquisa. Em resumo, busque um ponto central entre o *feeling* e a racionalidade.



#### Mercado e Tendências

Mergulhar em um oceano de possibilidades sem mapa ou bússola é um tanto quanto arriscado. No mundo de franquias e empreendedorismo em geral, compreender as correntes de mercado e as tendências ascendentes é mais do que uma habilidade – é uma necessidade. Não se lance às águas baseando-se apenas em impressões superficiais, dedique tempo para pesquisar e entender quais segmentos mostram vigor e resiliência, especialmente em tempos incertos. Cuidado com modas passageiras, principalmente as operações baseadas em "monoprodutos inovadores", estas, com certeza, são as mais perigosas.



#### O Alicerce do Suporte

O suporte oferecido pela franqueadora deve transcender a mera assistência. Marcas devem oferecer treinamento detalhado, orientação contínua, estratégias de marketing acuradas – essas são as ferramentas que irão escavar o caminho para o seu sucesso. E, do outro lado, o franqueado deve saber deixar teimosias e caprichos voluntariosos de lado. O sistema de franquias é de parceria e em toda parceria deve existir concessões. Respeite o processo que funciona!



#### Finanças

A jornada empreendedora é pavimentada com investimentos e expectativas de retorno. Uma análise financeira perspicaz é o farol que guia essa jornada, iluminando os custos ocultos e revelando o verdadeiro potencial de lucratividade da franquia. Não caia em contos do tipo "invista 100 mil e fature 2 milhões". Não existe almoço grátis, portanto, fuja de bilhetes de loteria premiados e esteja preparado para enfrentar a realidade financeira do empreendimento, equilibrando seus sonhos com o pragmatismo necessário para construir um negócio sólido e rentável.



#### Reputação e história

A voz da experiência ressoa através da reputação da franqueadora. Busque as histórias não contadas, as opiniões e feedbacks de franqueados atuais e antigos. Uma franquia de renome é frequentemente um reflexo de práticas empresariais sólidas e um modelo de negócio bem-sucedido. Contudo, não se comporte feito uma criança em uma bolha. Toda empresa, franquia e negócios em geral com histórico amplo terão insatisfações passadas e em outro extremo, grandes fãs do negócio e da marca. Dessa maneira, saiba distinguir as dores e benefícios que você quer equilibrar neste novo negócio.

Fonte: Lucas Atanazio Vitorasso, CEO da ATNZO Franchise Co



#### Burocracia é necessária

O contrato de franquia é o compêndio que define os contornos da sua jornada. Ele delinea direitos, deveres, expectativas e limitações. Abordá-lo sem a devida atenção é como navegar sem bússola em um mar tempestuoso. Não hesite em ler e fazer perguntas sobre as normativas previstas. Também sugiro que dê uma lida na Lei do Franchising vigente. Estamos falando de menos de duas páginas com diretrizes para o que é e o que deve conter uma franquia. Invista um tempinho nisso.



#### O palco

A localização é o palco onde a sua franquia performará. Uma escolha acertada pode ser o diferencial entre o sucesso estrondoso e o silêncio ensurdecedor do fracasso. Confira o território, estude a demografia, observe a concorrência. A localização ideal é aquela que não apenas atrai o público certo, mas também canta em harmonia com o coro das suas aspirações empresariais. Analise também a forma de trabalho da franqueadora, se a mesma se responsabiliza em ajudar ao franqueado, disponibilizando departamentos de estudo, captação e negociação de imóveis, é o melhor sinal que poderia haver, já que o interesse de sucesso deve ser mútuo.



#### Inovação

Em um mundo empresarial que não para de girar, a inovação é o sopro que impulsiona as velas do seu navio. Franquias que cultivam a inovação e se adaptam com agilidade às mudanças do mercado são faróis de longevidade e sucesso. Avalie como a franqueadora abraça novas ideias, tecnologias e práticas.



#### Cultura é estabilidade

A cultura da franqueadora deve ser o espelho onde você enxerga seus próprios valores e princípios. Uma sinergia cultural não só facilita uma colaboração mais fluida e gratificante, mas também assegura que o ambiente de trabalho seja um local onde você se sinta verdadeiramente parte de algo maior. Mas, além do papo de guru, preste atenção em um item muito importante. Você está lidando com uma Aceleradora ou Franqueadora? Cuidado ao analisar se a marca está pensando no curto prazo e não no legado que deve ser. Trocando por miúdos, cuidado com quem está ali para vender. Franquia não se vende, se escala.



#### Plano de Crescimento

O potencial de crescimento dentro da rede é a visão que guia o empreendedor rumo ao horizonte amplo do sucesso. Não basta apenas abrir uma franquia; é crucial ter clareza sobre as possibilidades de expansão e desenvolvimento. Investigue se a franqueadora oferece caminhos para que franqueados cresçam, seja através da abertura de novas unidades ou pela exploração de novos mercados. Um plano de crescimento bem definido é o mapa que indica não apenas onde você está, mas para onde você pode ir.

Outro segmento que se destacou foi o de Saúde, Beleza e Bem-Estar, que cresceu acima da média geral do setor no terceiro trimestre de 2024, mantendo-se entre os que mais avançaram no franchising. Dados da ABF mostram que essa área registrou um crescimento de 12,7%, com o faturamento subindo de R\$ 14,209 bilhões para R\$ 16,009 bilhões. Enquanto isso, a média de crescimento do setor de franquias foi de 12,1% no mesmo período, e o número de operações nesse recorte aumentou em 3%.

Esse franchising tem atraído consumidores e investidores, impulsionados por inovações tecnológicas, maior conscientização sobre bem-estar e uma crescente busca por qualidade de vida. A ABF aponta que a ampliação da demanda por serviços personalizados, a popularização de tratamentos acessíveis e o aumento do interesse em soluções integradas de beleza e saúde são fatores que contribuíram para os resultados positivos. O setor não apenas demonstra resiliência, mas também oferece oportunidades significativas para empreendedores que desejam participar de um mercado dinâmico em constante evolução.

### Confiança

Ao comentar sobre o desempenho do mercado de franquias como um todo, o presidente da ABF, Tom Moreira Leite, disse que o trimestre de resultados positivos sustentou a curva de crescimento do modelo de negócio, com destaque para um consumidor mais aberto e confiante. "Vários indicadores macroeconômicos contribuíram para esse cenário, que agora se apresenta de forma mais disseminada. O consumo fortalecido tende a impulsionar as operações e o franchising está preparado para atender a esse movimento, com os aprimoramentos adotados nos últimos anos em seus processos e na digitalização. Mantemos boas expectativas tanto para o quarto trimestre, com Black Friday e Natal, quanto para o ano de maneira geral."

Segundo especialistas, o interesse crescente por abrir uma franquia no Brasil reflete não apenas um desejo de empreender, mas também uma busca por segurança em um modelo de negócios que se mostra estável e prover suporte ao investidor. É necessário, no entanto, que os futuros franqueados estejam cientes tanto das vantagens quanto dos desafios dessa jornada, para que possam planejar adequadamente sua entrada nesse mercado promissor. Com um planejamento estratégico, dedicação e compreensão das dinâmicas do franchising, os investidores têm a oportunidade de construir negócios de sucesso em um setor que continua a se expandir e se fortalecer a cada ano.

### Segmentos

O setor de serviços tem se destacado pelo seu crescimento significativo nos últimos meses. O atendimento ao cliente, vendas e prestação de serviço apresentaram aumento notável, com o Instituto

Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) reportando uma elevação de 1,1% na demanda por serviços em outubro em comparação a setembro. Esse crescimento também foi observado nas franquias

da área, que registraram um avanço de 12,3% no terceiro trimestre, de acordo com dados da ABF.

Vinicius Barreto, especialista do setor e vice-presidente da vertical de Scale Up, aponta que

esse crescimento reflete uma mudança importante no comportamento do consumidor, que busca soluções mais práticas, especializadas e de alta qualidade. "Para quem deseja investir nesse

modelo, é essencial apostar em processos bem estruturados, suporte eficaz ao franqueado e um portfólio de serviços que atenda às necessidades do mercado", observou.