



## Na Mídia

27/06/2024 | [Valor Econômico](#)

### **Microfranquias são tendência em alta**

**Dados da ABF mostram expansão de 87% na quantidade de marcas que oferecem este modelo de negócio**

Rejane Aguiar

Porta de entrada para o empreendedorismo, o modelo de microfranquias tem atraído a cada dia mais interesse das pessoas que querem começar um negócio com baixo investimento inicial, assim como das redes de franquias.

Dados da Associação Brasileira de Franchising (ABF) mostram uma expansão de 87% na quantidade de marcas que oferecem microfranquias entre 2021 e 2023. Considerando 1.375 redes associadas, essa modalidade de negócio fazia parte da operação de 604 marcas em maio de 2023 - eram 322 dois anos antes, em um universo de 1.029 associados.

É considerada “micro” a franquia que envolve investimento inicial de no máximo R\$ 135 mil. Esse teto, bem mais baixo do que o de franquias tradicionais - que demandam aportes em lojas físicas e estruturas de tecnologia mais complexas - abre espaço para as pessoas que querem empreender, desejam mudar de área de atuação ou estão em busca de uma atividade profissional mais flexível.

Com esse apelo, as microfranquias passaram a fazer parte da estratégia das grandes marcas para aumentar a quantidade de potenciais investidores e expandir a rede geograficamente. Hoje, há franqueadores que só trabalham com o modelo micro, enquanto outros oferecem a possibilidade de múltiplos formatos - como, por exemplo, uma loja e um quiosque, no caso de franquias de produtos.

O setor de serviços se encaixa bem no modelo de microfranquias, já que normalmente requer poucos investimentos iniciais - inclusive, existem negócios que o empreendedor pode tocar sozinho. Não por acaso, segundo a ABF, a categoria “serviços e outros negócios” é a mais comum entre as microfranquias, com 27% do total de franqueados. Em seguida vêm alimentação (17%) e saúde, beleza e bem-estar (16%).

“Embora tenha um porte menor, a microfranquia está sob as mesmas leis e regras das franquias tradicionais, o que dá segurança ao modelo”, diz a vice-presidente da ABF, Adriana Auriemo. “Também nesse caso o franqueado deve apresentar ao investidor um documento com todas as condições do negócio, incluindo valores a serem

desembolsados, informações sobre fornecedores e contatos de outros franqueados e até de ex-franqueados”, acrescenta.

**Auriemo ressalta que não existem microfranqueadores, já que para poder vender uma marca a empresa precisa necessariamente ter um porte maior, até pela segurança do próprio sistema de franchising. Sendo a cada dia maior a oferta de microfranquias, cabe ao interessado em empreender redobrar a atenção para a seleção da que mais bem se encaixa ao seu perfil, rotina e poder de investimento, destaca a advogada da área de propriedade intelectual, tecnologia e inovação do escritório Demarest Camila Garrote.**