

# Liberação do FGTS inativo esquentou o mercado de nano e minifranquias

**Empreendedorismo** Marcas dos segmentos de cursos profissionalizantes, bijuterias e serviços de limpeza, entre outras, realizam ações de marketing e oferecem vantagens para atrair franqueados

Agência Estado  
redacao@diarioam.com.br

São Paulo

A liberação do saque de contas inativas do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) movimentou o mercado de nano franquias (investimento até R\$ 25 mil) e microfranquias (investimento até R\$ 80 mil). Marcas dos segmentos de cupons de desconto, cursos profissionalizantes, bijuterias e serviços de limpeza, entre outras, realizam ações de marketing e oferecem vantagens para atrair franqueados.

Sempre vale lembrar que a receita mensal costuma ser proporcional ao montante investido. Portanto, negócios que demandam pouco investimento não proporcionam alta lucratividade.

A jovem Rafaela Sampaio, de 28 anos, está animada com a receita extra. Ela vai usar os recursos de sua conta inativa do FGTS para formar estoque de produtos Francisca Joias e se tornar uma revendedora. "Planejo obter lucro de 40% a 50%", disse.

Diretor executivo da franqueadora de serviços de limpeza JAN-PRO no Brasil, Renato Ticoulat conta que a demanda cresceu 30% desde o anúncio feito pelo governo. "Antes, recebíamos entre 30 e 40 candidatos por mês. Agora, a média mensal passou para 120 interessados", afirma.

Jornalista desempregada há um mês, Pamela Nunes vai investir no segmento de limpeza comercial. "Vou juntar o dinheiro que já saquei da conta inativa do FGTS com a verba que estou para receber da homologação da rescisão de meu contrato de trabalho, e comprar uma unidade JAN-PRO", disse.

Pamela já pensava em ter negócio próprio há algum tempo. "Com a liberação do FGTS e a questão de estar sem trabalho, tive tempo para pensar com calma sobre o assunto. Decidi que chegou o momento. Optei por ser franqueada, porque é um modelo



Opportunities PremiaPão, que comercializa publicidade impressa em saco de pão aumentou em 25% número de interessados

"COM A LIBERAÇÃO DO FGTS E A QUESTÃO DE ESTAR SEM TRABALHO, TIVE TEMPO PARA PENSAR COM CALMA SOBRE O ASSUNTO. OPTEI POR SER FRANQUEADA, PORQUE É UM MODELO TESTADO QUE OFERECE MENOS RISCO, E POSSO COMEÇAR COM INVESTIMENTO BAIXO E CRESCER AOS POUCOS"

Pamela Nunes, jornalista.

"ANTES, RECEBÍAMOS ENTRE 30 E 40 CANDIDATOS POR MÊS. AGORA, A MÉDIA MENSAL PASSOU PARA 120 INTERESSADOS"

Renato Ticoulat, diretor executivo da franqueadora JAN-PRO.

testado que oferece menos risco, e posso começar com investimento baixo e crescer aos poucos", afirmou.

Ticoulat afirma que o diferencial da marca é garantir o primeiro contrato. "Temos 19 planos de franquia. O primeiro, custa R\$ 7,5 mil e último R\$ 118 mil. A maioria investe R\$ 20 mil. Nessa faixa, o primeiro contrato é de R\$ 6.250,00 mil por mês. Se a pessoa contratar apenas um funcionário e colocar a mão na massa, pode tirar perto de R\$ 5 mil por mês", diz Ticoulat. A marca tem 230 franqueados e atende 894 clientes.

## NEGÓCIOS

### Empresas fazem parcelamento para obter novos franqueados

Com 180 franqueados distribuídos pelo Brasil, a rede PremiaPão, que comercializa publicidade impressa em saco de pão, iniciou campanha para divulgar o parcelamento da taxa de franquia. Com a ação, espera atrair pessoas que terão acesso ao saldo da conta inativa do FGTS. Até agora, já obteve aumento de 25% no número de interessados.

"O comprador dá entrada de 50% e o restante pode ser quitado com o resgate do FGTS, num prazo de 30 dias", conta o diretor comercial e de expansão, Diego Castro. Para cidades com até 100 mil habitantes, o preço é R\$ 6 mil. Com até 200 mil habitantes, a taxa custa R\$ 10 mil. Em municípios com 300 mil habitantes o custo é R\$ 14 mil. Segundo ele, o franqueado recebe kit digital com a assinatura profissional no e-mail, material gráfico de apresentação comercial e modelos de contrato. Administrador de empresas, Denison Abdias dos Santos trabalha como gerente de planejamento financeiro e vai fechar negócio com a PremiaPão, na segunda-feira, após sacar o saldo de sua conta inativa do FGTS.

"Há algum tempo desejava ter uma operação que possibilitasse somar o perfil profissional de Juliana, minha mulher, que é boa em vendas, com o meu, de planejamento, gestão e estratégia, mas não tínhamos renda extra para investir. Vamos usar o FGTS para pagar a taxa de franquia e usar o restante como capital de giro. Vamos iniciar novo ciclo em nossa família". Segundo ele, a opção pela marca levou em conta o baixo valor de investimento inicial, retorno inferior a seis meses, baixo custo de operação e ideia inovadora. "Esperamos ter bom desempenho e o retorno esperado para que possamos ampliar o negócio com outras unidades". Para viabilizar o desejo de quem quer se tornar franqueado da Acqio Franchising, rede que atua no mercado de meios de pagamento eletrônico, usando o saldo do FGTS, a marca reduziu o valor da taxa de franquia de R\$5.990 para R\$4.490. "Além disso, facilitamos o pagamento em até 12 vezes, para que o investidor feche negócio e tenha prazo suficiente para receber o recurso", diz o diretor executivo, Kawel Lotti. Segundo ele, o número de interessados cresceu 20%.

## MARKETING

### Conferências virtuais tentam atrair investidor potencial

Presidente do grupo Prepara Cursos Profissionalizantes, Rogério Gabriel está trabalhando para atrair pessoas que irão resgatar o saldo de contas inativas do FGTS para adquirir uma unidade da microfranquia.

"Uma das estratégias que estamos adotando é a realização de conferências virtuais para a apresentação do negócio aos interessados. Também estamos oferecendo condições especiais para a quitação da taxa de franquia à vista. O investimento inicial é a partir de R\$ 60 mil. O valor inclui a montagem da unidade", conta.

Desde que souberam que poderiam sacar R\$ 60 mil da conta inativa do FGTS, o casal Narciso Antônio Bocchia e Regina Célia Platz Bocchia, passou a negociar a aquisição de uma unidade Prepara Cursos, que será inaugurada em maio. "Fiz todo o planejamento já contato com esse dinheiro. O valor será destinado ao fluxo de caixa e desenvolvimento do negócio", diz Bocchia.

Sócio-diretor do Grupo VA - holding de microfranquias de serviços detentora das redes Evolute Profissionalizantes e Idiomas, Doutor Lubrificacão, ContabExpress e The Voucher -, Vinicius Almeida afirma que a procura teve aumento significativo, principalmente da The Voucher, franquia de cupons de descontos via aplicativo que requer investimento a partir de R\$10 mil.

"Antes da liberação do saque do FGTS, a marca já atraía pessoas que perderam o emprego. Com o novo incentivo, a procura cresceu e fizemos até um sistema de parcelamento em até seis vezes", conta. Almeida conta que está com diversas negociações em estágio avançado.