

VEÍCULO:
Jornal do Commercio

DATA:
29/09/15



A partir de quinta-feira, o Riocentro sedia a Expo Franchising ABF-Rio 2015, um dos principais eventos do setor de franquias no País. O evento, que se estende até sábado, deverá atrair um público de 28 mil pessoas, além de movimentar R\$ 200 milhões em negócios. Para o presidente da seccional fluminense da Associação Brasileira de Franchising (ABF-Rio), Beto Filho, o encontro mostrará que o setor continua em crescimento, a despeito do momento econômico conturbado. “É importante destacar que, durante recessões econômicas, que geram alta no desemprego, muita gente encontra no mercado de franquias um porto seguro para encontrar outra atividade investindo no próprio negócio”, destaca.

O mercado carioca de franquias faturou cerca de R\$ 7,5 bilhões no primeiro semestre, alta de 11,8% frente ao ano anterior, com uma expansão ligeiramente superior ao desempenho nacional, de 11,2%. Diante do cenário econômico recessivo e do momento do varejo, o que explica o bom resultado?

Beto Filho: Em grande parte, o bom resultado se deve à capacidade do franchising em saber ler o que está acontecendo na economia e, com isso, criar soluções para neutralizar problemas. Isso ocorre agora e já aconteceu no passado. É importante destacar que, durante recessões econômicas, que geram alta no desemprego, muita gente encontra no mercado de franquias um porto seguro para encontrar outra atividade investindo no próprio negócio. Trata-se de um segmento que tem um risco muito menor, ideal para quem necessita dar um tiro certo. Graças aos acordos que a ABF-Rio firmou, quem decide apostar no franchising encontra os financiamentos mais atrativos do mercado. Um exemplo é o acordo que fechamos com a **Agência Estadual de Fomento (AgeRio)** para a abertura de unidades em comunidades carentes, que oferta taxa de juros de 3% ao ano. É uma linha de crédito com cunho social, que objetiva gerar emprego e renda, mas ninguém gosta de perder dinheiro. A **AgeRio**, assim como bancos, sempre avalia a marca mãe antes de conceder o empréstimo e, quando faz isso, depara-se com redes muito profissionais. Veja o Bob's, por exemplo. Está há décadas no mercado, tem um know-how muito grande e dá suporte a todos os seus franqueados. Estamos preparados para o momento econômico, mas as redes precisam fazer seu dever de casa.