

PEQUENAS  
**Empresas**  
& **Negócios**  
GRANDES

# A EMPRESA SOU EU

ESPECIAL  
**MEI**  
10 ANOS  
PARA LER E GUARDAR

ENTREVISTA EXCLUSIVA  
ANDRÉ BARRENCE, DO GOOGLE  
CAMPUS: "O GOVERNO  
PRECISA ENTENDER A DOR  
DO EMPREENDEDOR"

UM MANUAL COMPLETO  
PARA VOCÊ SE TORNAR UM  
MICROEMPREENDEDOR  
DE SUCESSO E  
GANHAR DINHEIRO  
E INDEPENDÊNCIA

ALEXANDRE DOS  
SANTOS DE LIMA,  
DONO DO MEXICANO  
DA RUA 7, ENFIM,  
EMPRESÁRIO

O BRASIL  
QUE DÁ CERTO  
DE FORTALEZA  
A JOINVILLE:  
ONDE FICAM  
OS NOVOS POLOS  
DE INOVAÇÃO  
DO PAÍS

#GIVEBACK  
POR QUE  
EMPREENDEDORES  
VETERANOS  
ENSINAM NOVATOS

ISSN 0104-2297



00357

OUTUBRO 2018 | Nº 357 | R\$ 15,00

Carga Tributária Federal Aproximada 4,65%



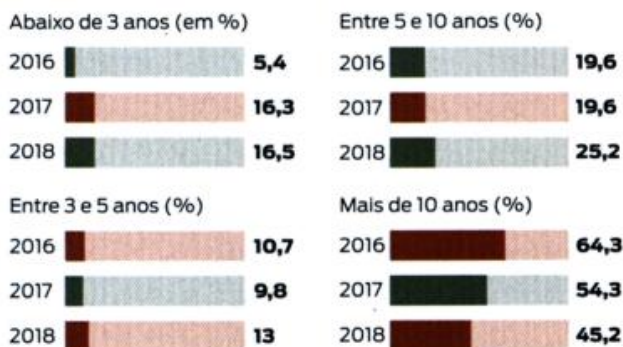
EDITORA  
GLOBO

Perfil dos franqueadores

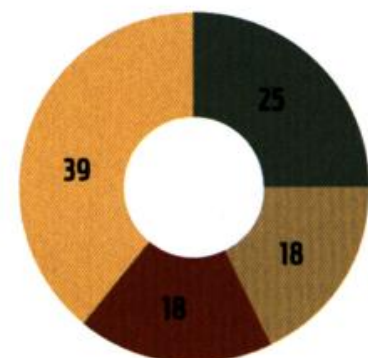
# A voz das novas redes

Em 2018, a amostragem recolhida pela Praxis Business mostrou um panorama diferente de outros levantamentos da consultoria. Há dois anos, quase 65% das redes de franquia tinham mais de dez anos de existência. No estudo atual, veteranas representam menos da metade do total, e as novatas — com menos de três anos — triplicaram a sua participação. As respondentes também estão concentradas: quase 70% delas operam com alimentação, moda ou no segmento de saúde, beleza e bem-estar. A educação ocupa o quarto lugar.

TEMPO DE EXISTÊNCIA DAS REDES



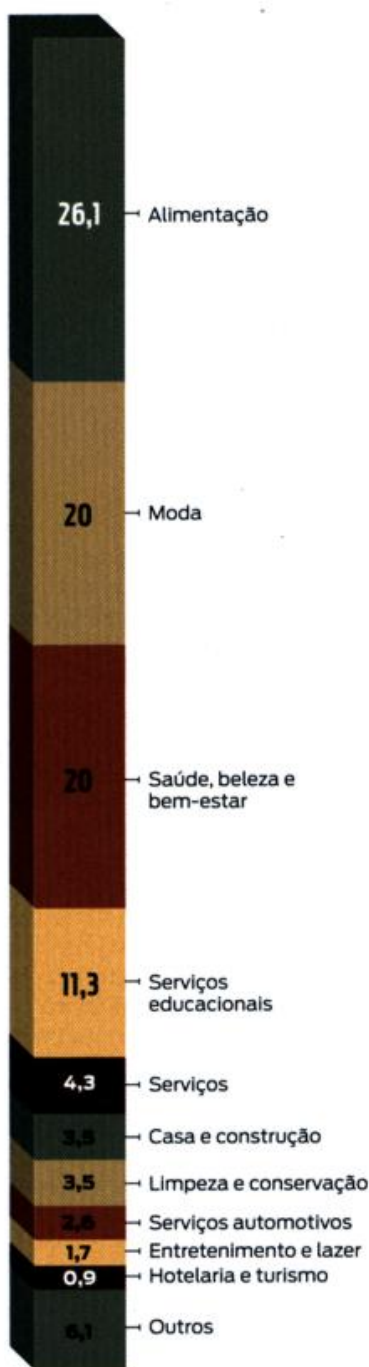
FATURAMENTO ANUAL DAS FRANQUEADORAS (EM %)



- Até R\$ 25 milhões
- De R\$ 25 milhões a R\$ 50 milhões
- De R\$ 50 milhões a R\$ 100 milhões
- Acima de R\$ 100 milhões

**81%**  
DAS REDES POSSUEM LOJAS PRÓPRIAS

ÁREAS DE ATUAÇÃO DAS REDES (EM %)



PRÊMIOS PARA MELHORAR O DESEMPENHO

A Sobrancelhas Design, com mais de 480 franqueados e expectativa de faturar R\$ 180 milhões neste ano, é uma das redes que apostam em um programa de excelência — que ranqueia e premia franqueados de acordo com seus resultados — para turbinar seu desempenho. Aplicado pela quarta vez em 2018, o projeto tem dupla função, segundo o vice-presidente **Alisson Ramalho**: a padronização de resultados e a geração de benefícios. O processo de avaliação é conduzido por um departamento próprio, ocorre semestralmente e atua nas frentes qualitativas (gestão) e quantitativas (resultados financeiros). Os dados são coletados em visitas de consultores e os prêmios incluem viagens, produtos e montantes em moeda interna. A continuidade do plano permite ajustar critérios, identificar pontos de melhoria e desenvolver ações. Ramalho já vê uma série de avanços, como maior integração entre franqueados e a marca, melhor visão sobre as propostas da empresa e os processos de trabalho.