

# Reportagem / franquias 50 franquias do interior

As redes nascidas fora das grandes capitais já representam 31% dos negócios abertos no segmento de franquia no Brasil. Saiba quais são as 50 bandeiras que fazem sucesso e geram bons lucros

Por Maéli Prado

Em suas viagens ao interior de São Paulo, Maria Beatriz Brígido Douek, 32 anos, ficava encantada com a rede de moda infantil Th Bike. Após o nascimento de sua filha Larissa, hoje com 1 ano e meio, Beatriz decidiu mudar de vida: deixou o emprego de oito anos na Philips para abrir, com os irmãos, a primeira unidade da Th Bike na capital paulista. Inaugurada em agosto na descolada Vila Madalena, a loja exigiu um ano de planejamento e R\$ 100 mil em investimento. Foi um valor 40% superior ao realizado nos pontos de Americana, Limeira, Rio Claro, São José do Rio Preto e na matriz, em Piracicaba. Se os custos em São Paulo são mais altos, o potencial de consumo tem que compensar. “O aluguel na Vila Madalena é 100% maior do que a média das unidades do interior. Mas, como temos boas perspectivas de mercado, esperamos o retorno do investimento em dois anos”, afirma Maria Beatriz.

Marcas pouco conhecidas nas capitais, como a Th Bike, vêm se tornando oportunidades interessantes para quem quer abrir uma franquia. Atualmente, 31% das redes abertas no país têm origem em municípios do interior. São cada vez mais nomes que seguem a trilha de marcas muito bem-sucedidas, como Microlins, Wizard e Montana Grill, todas nascidas fora dos grandes centros. Um dos principais objetivos desses franqueadores é buscar mercados com maior potencial de consumo — e, nesse quesito, as capitais representam 37,7%. “O empresário brasileiro está perdendo o complexo de inferioridade. Se um paulista pode ir para Nova York, por que ele não pode ir para São Paulo ou Rio?”, afirma Marcelo Cherto, presidente do Grupo Cherto, especializado em franchising. O diretor regional de interior da Associação Brasileira de Franchising (ABF), Altino Cristofoleti, diz que somente o município de São José do Rio Preto concentra 23% dos franqueadores de todo o estado de São Paulo. “Quando ouvem falar de um caso de sucesso na capital, as pessoas ficam estimuladas a migrar.”

Os franqueadores que obtêm sucesso em suas próprias cidades, veem a expansão para as capitais também como forma de reagir à chegada das grandes redes. “As franquias do interior já representam metade da minha clientela”, diz Cláudia Bittencourt, diretora-geral da Bittencourt Consultoria, que acompanha o mercado há mais de 20 anos. Marcos Rizzo, da consultoria Rizzo Franchise, concorda: “Estamos assistindo a um movimento forte, que vem tomando corpo nos últimos três anos”. Pequenas Empresas & Grandes Negócios captou essa tendência e traz, nesta reportagem, um extensivo levantamento avalizado pela Bittencourt para você conferir entre as 50 mais promissoras franquias do interior do país.

## PARTICIPAÇÃO IMPORTANTE FORA DAS CAPITALS

As regiões sul e sudeste apresentam um bom percentual de franqueadores e abrem caminho para novas marcas

## O QUE AVALIAR ANTES DE ABRIR UMA FRANQUIA DO INTERIOR

Os seis passos que você deve considerar antes de apostar em uma rede com sotaque caipira

1 >>> Analisar se o setor está em crescimento e se o produto ou serviço é adequado ao tipo de demanda das grandes cidades

2 >>> Considerar que, nas capitais, os custos operacionais são maiores e há fatores como trânsito e segurança — esses valores adicionais devem ser incluídos no plano de negócios

3 >>> Perguntar sempre se é oferecido financiamento; qual é a experiência exigida para o negócio; o faturamento e o lucro médio dos franqueados

4 >>> Informar-se sobre o sistema de operação e também quanto ao treinamento oferecido pelo franqueador

5 >>> Procurar saber se os atuais franqueados têm lucro, se há casos de sucesso entre as franquias existentes e se a rede conta com um bom programa de marketing

6 >>> pedir a seu advogado, contador ou conselheiro de negócios um relatório de crédito da franqueadora ou solicitar essas informações diretamente ao franqueador

Fontes: ABF, Bittencourt Consultoria, Rizzo Franchise e Grupo Cherto

## **50 franquias do interior**

As redes nascidas fora das grandes capitais já representam 31% dos negócios abertos no segmento de franquia no Brasil. Saiba quais são as 50 bandeiras que fazem sucesso e geram bons lucros

Por Maeli Prado

>>> CAMPINAS

### **Nº 1 CANTINA ROMANOS**

SETOR: alimentação

Interesse de expansão: todo o Brasil, Mercosul, Europa, África, América do Norte, Ásia e Oceania

Ano de fundação: 1998

Desde quando é franquia: 2006

Número de franquias: 0

Número de lojas próprias: 1

Faturamento médio: não informado

Capital de giro: R\$ 70.000 a R\$ 100.000

Taxa de franquia: R\$ 40.000 a R\$ 70.000

Contato: (19) 7803-2607 | [sergio@cantinaromanos.com.br](mailto:sergio@cantinaromanos.com.br) | [www.cantinaromanos.com.br](http://www.cantinaromanos.com.br)

### **Nº 2 INTERACTIVE**

SETOR: educação e treinamento

Interesse de expansão: todo o Brasil

Ano de fundação: 1999

Desde quando é franquia: 2006

Número de franquias: 5

Número de lojas próprias: 1

Faturamento médio: R\$ 45.000

Capital de giro: R\$ 3.500 a R\$ 67.000

Taxa de franquia: R\$ 10.000 a R\$ 45.000

Contato: (19) 3249-0580 | [flavio@interactivebrasil.com.br](mailto:flavio@interactivebrasil.com.br) | [www.interactivebrasil.com.br](http://www.interactivebrasil.com.br)

### **Nº 3 IRO**

SETOR: beleza, saúde e produtos naturais

Interesse de expansão: todo o Brasil e Mercosul

Ano de fundação: 1986

Desde quando é franquia: 2008

Número de franquias: 0

Número de lojas próprias: 3

Faturamento médio: não informado

Capital de giro: R\$ 50.000 a R\$ 100.000

Taxa de franquia: R\$ 10.000 a R\$ 20.000

Contato: (19) 3512-0000 | [solange@iro.com.br](mailto:solange@iro.com.br) | [www.iro.com.br](http://www.iro.com.br)

## >>> FRANCA

### Nº 4 CRIAR

SETOR: escola de idiomas

Interesse de expansão: todo o Brasil, Mercosul e Ásia

Ano de fundação: 1995

Desde quando é franquia: 2003

Número de franquias: 12

Número de lojas próprias: 4

Faturamento médio: R\$ 20.000

Capital de giro: R\$ 10.000 a R\$ 30.000

Taxa de franquia: R\$ 10.000 a R\$ 20.000

Contato: (16) 3724-2439 | irineu@cursocriar.com | www.cursocriar.com

## >>> ITU

### Nº 5 JORNAL SEXTA FEIRA

SETOR: negócios, serviços e conveniência

Interesse de expansão: Centro-Oeste, Sudeste e Sul

Ano de fundação: 1989

Desde quando é franquia: 2007

Número de franquias: 2

Número de lojas próprias: 1

Faturamento médio: R\$ 30.000

Capital de giro: R\$ 30.000 a R\$ 50.000

Taxa de franquia: a partir de R\$ 10.000

Contato: (11) 4025-4995 | comercialjornal@uol.com.br | www.jornaldesextafeira.com.br

## >>> JAÚ

### Nº 6 CIA DOS ESPETINHOS

SETOR: alimentação

Interesse de expansão: todo o Brasil

Ano de fundação: 2002

Desde quando é franquia: 2003

Número de franquias: 35

Número de lojas próprias: 0

Faturamento médio: R\$ 100.000

Capital de giro: não informado

Taxa de franquia: a partir de R\$ 50.000

Contato: (14) 3621-3690 | contato@ciadosespetchinhos.com.br | www.ciadosespetchinhos.com.br

## >>> LINS

### Nº 7 BABY'S GULA

SETOR: alimentação

Interesse de expansão: Centro-Oeste, Sudeste e Sul

Ano de fundação: 2006

Desde quando é franquia: 2008

Número de franquias: 1

Número de lojas próprias: 1

Faturamento médio: R\$ 100.000

Capital de giro: R\$ 30.000 a R\$ 40.000

Taxa de franquia: R\$ 40.000

Contato: (14) 3523-6673 | administracao@babysgula.com.br | www.babysgula.com.br

### >>> PEDREIRA

Nº 8 NINA FIORI

SETOR: acessórios pessoais e calçados

Interesse de expansão: todo o Brasil, Mercosul, Europa, África, América do Norte, Ásia e Oceania

Ano de fundação: 2003

Desde quando é franquia: 2009

Número de franquias: 0

Número de lojas próprias: 1

Faturamento médio: não informado

Capital de giro: R\$ 20.000

Taxa de franquia: R\$ 25.000

Contato: (19) 3852-2052 | franquia@ninafiori.com.br | www.niafiori.com.br

### >>> PORTO FELIZ

Nº 9 CLOSET & CIA

SETOR: móveis, decoração e presentes

Interesse de expansão: todo o Brasil

Ano de fundação: 1987

Desde quando é franquia: 2004

Número de franquias: 11

Número de lojas próprias: 1

Faturamento médio: não informado

Capital de giro: R\$ 60.000 a R\$ 110.000

Taxa de franquia: não informada

Contato: (15) 3261-9261 | eduardo@metaltru.com.br | www.closetcia.com.br

### >>> PRESIDENTE PRUDENTE

Nº 10 CASA DO CREPE FRANQUIAS

SETOR: bebidas, café, doces e salgados

Interesse de expansão: todo o Brasil

Ano de fundação: 2005

Desde quando é franquia: 2008

Número de franquias: 1

Número de lojas próprias: 2

Faturamento médio: R\$ 38.700

Capital de giro: a partir de R\$ 12.250

Taxa de franquia: R\$ 20.000 a R\$ 30.000

Contato: (18) 2104-5588 | atendimento@casadocrepe.com.br | www.casadocrepe.com.br

### >>> REGISTRO

Nº 11 FEDERAL INVEST

SETOR: negócios, serviços e conveniência

Interesse de expansão: todo o Brasil

Ano de fundação: 1994

Desde quando é franquia: 2002

Número de franquias: 25

Número de lojas próprias: 2

Faturamento médio: não informado

Capital de giro: R\$ 150.000 a R\$ 1.000.000

Taxa de franquia: a partir de R\$ 30.000

Contato: (13) 3821-2369 | [depfranquias@federalinvest.com.br](mailto:depfranquias@federalinvest.com.br) | [www.federalinvest.com.br](http://www.federalinvest.com.br)

MOACIR VARANDA, franqueado da Oficina Brasil: "Em seis meses, o negócio começou a dar retorno" N°12 OFICINA BRASIL | Santo André

SETOR: oficina mecânica

Interesse de expansão: todo o Brasil

Ano de fundação: 1988

Desde quando é franquia: 1997

Número de franquias: 57

Número de lojas próprias: 3

Faturamento médio: R\$ 100.000

Capital de giro: R\$ 50.000

Taxa de franquia: R\$ 60.000

Contato: 0800 199 977 | [franquia@redeoficinabrasil.com.br](mailto:franquia@redeoficinabrasil.com.br) | [www.redeoficinabrasil.com.br](http://www.redeoficinabrasil.com.br)

MARIA BEATRIZ DOUEK, franqueada da Th Bike: R\$ 100 mil investidos na loja da rede em São Paulo N°13 TH BIKE | Piracicaba

SETOR: vestuário

Local de origem: Piracicaba, SP

Interesse de expansão: todo o Brasil

Ano de fundação: 1990

Desde quando é franquia: trabalha em regime de revenda exclusiva desde 1999

Número de franquias: 5

Número de lojas próprias: 1

Faturamento médio: R\$ 50.000 na unidade própria

Capital de giro: R\$ 20.000

Taxa de franquia: não possui

>>> RIBEIRÃO PRETO

N° 14 LARANJALIMA REFRESHING

SETOR: alimentação

Interesse de expansão: todo o Brasil

Ano de fundação: 2004

Desde quando é franquia: 2006

Número de franquias: 1

Número de lojas próprias: 1

Faturamento médio: R\$ 70.000

Capital de giro: R\$ 15.000 a R\$ 20.000

Taxa de franquia: a partir de R\$ 30.000

Contato: (16) 9991-8878 | [rezende@rezendeconsultoria.com.br](mailto:rezende@rezendeconsultoria.com.br) | [www.refreshing.com.br](http://www.refreshing.com.br)

N° 15 REDEORTO

SETOR: beleza, saúde e produtos naturais

Interesse de expansão: todo o Brasil, Mercosul e Europa

Ano de fundação: 1999

Desde quando é franquia: 2006

Número de franquias: 35

Número de lojas próprias: 1

Faturamento médio: R\$ 20.000

Capital de giro: R\$ 8.000 a R\$ 10.000

Taxa de franquia: a partir de R\$ 25.000

Contato: (16) 3019-0517 | [redorto@franquiaredeorto.com.br](mailto:redorto@franquiaredeorto.com.br) | [www.redorto.com.br](http://www.redorto.com.br)

50 franquias do interior

As redes nascidas fora das grandes capitais já representam 31% dos negócios abertos no segmento de franquia no Brasil. Saiba quais são as 50 bandeiras que fazem sucesso e geram bons lucros

Por Maeli Prado

>>> SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Nº 16 MÉTODO SUPERA

SETOR: educação

Interesse de expansão: todo o Brasil

Ano de fundação: 2003

Desde quando é franquia: 2006

Número de franquias: 23

Número de lojas próprias: 1

Faturamento médio: R\$ 25.000

Capital de giro: R\$ 10.000

Taxa de franquia: R\$ 35.000

Contato: (12) 3302-8643 | [www.metodosupera.com.br](http://www.metodosupera.com.br)

>>> SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

Nº 17 BELA CAPRI PIZZARIA

SETOR: alimentação

Interesse de expansão: todo o Brasil

Ano de fundação: 1998

Desde quando é franquia: 2007

Número de franquias: 5

Número de lojas próprias: 3

Faturamento médio: R\$ 75.000

Capital de giro: R\$ 15.000 a R\$ 30.000

Taxa de franquia: a partir de R\$ 30.000

Contato: (17) 9132-2192 | [poli@advrezende.com.br](mailto:poli@advrezende.com.br) | [www.bellacapri.com.br](http://www.bellacapri.com.br)

Nº 18 CASA & COISA

SETOR: construção e imobiliárias

Interesse de expansão: todo o Brasil

Ano de fundação: 2005

Desde quando é franquia: 2006

Número de franquias: 3

Número de lojas próprias: 1

Faturamento médio: R\$ 120.000

Capital de giro: R\$ 20.000 a R\$ 50.000

Taxa de franquia: R\$ 30.000 a R\$ 40.000

Contato: (17) 3212-9661 | [casaecoisa@casaecoisa.com.br](mailto:casaecoisa@casaecoisa.com.br) | [www.casaecoisa.com.br](http://www.casaecoisa.com.br)

Nº 19 CASTILHO SEGURANÇA ELETRÔNICA

SETOR: comunicação, informática e eletrônicos

Interesse de expansão: todo o Brasil e Mercosul

Ano de fundação: 2004

Desde quando é franquia: 2007

Número de franquias: 13

Número de lojas próprias: 2

Faturamento médio: R\$ 55.000  
Capital de giro: R\$ 30.000 a R\$ 250.000  
Taxa de franquia: R\$ 20.000 a R\$ 120.000  
Contato: (17) 3353-1051 | [franquia@castilhoseguranca.com.br](mailto:franquia@castilhoseguranca.com.br) | [www.castilhoseguranca.com.br](http://www.castilhoseguranca.com.br)

#### Nº 20 ESPAÇO RECLINÁVEL

SETOR: móveis, decoração e presentes

Interesse de expansão: todo o Brasil

Ano de fundação: 2004

Desde quando é franquia: 2007

Número de franquias: 2

Número de lojas próprias: 0

Faturamento médio: R\$ 25.000

Capital de giro: R\$ 8.000 a R\$ 12.000

Taxa de franquia: a partir de R\$ 15.000

Contato: (17) 3475-1400 | [diretoria@espacoreclinavel.com.br](mailto:diretoria@espacoreclinavel.com.br) | [www.espacoreclinavel.com.br](http://www.espacoreclinavel.com.br)

#### Nº 21 LIMPERLINE

SETOR: limpeza e conservação

Interesse de expansão: todo o Brasil

Ano de fundação: 2003

Desde quando é franquia: 2008

Número de franquias: 0

Número de lojas próprias: 1

Faturamento médio: R\$ 20.000

Capital de giro: R\$ 6.000

Taxa de franquia: R\$ 15.000 a R\$ 30.000

Contato: (17) 3222-3292 | [limperline@com.br](mailto:limperline@com.br) | [www.limperline.com.br](http://www.limperline.com.br)

#### Nº 22 MAXX EYEWEAR

SETOR: acessórios pessoais e calçados

Interesse de expansão: todo o Brasil, Mercosul, Europa e América do Norte

Ano de fundação: 2005

Desde quando é franquia: 2006

Número de franquias: 1

Número de lojas próprias: 1

Faturamento médio: R\$ 26.000

Capital de giro: R\$ 5.000 a R\$ 15.000

Taxa de franquia: R\$ 5.000 a R\$ 10.000

Contato: (17) 3216-7902 | [franquia@maxxeyewear.com.br](mailto:franquia@maxxeyewear.com.br) | [www.maxxeyewear.com.br](http://www.maxxeyewear.com.br)

#### Nº 23 ORTOPOP

SETOR: beleza, saúde e produtos naturais

Interesse de expansão: todo o Brasil

Ano de fundação: 2001

Desde quando é franquia: 2001

Número de franquias: 6

Número de lojas próprias: 0

Faturamento médio: R\$ 70.000

Capital de giro: não informado

Taxa de franquia: a partir de R\$ 70.000

Contato: 0800-771 1181 | [franquia@euroccorp.com](mailto:franquia@euroccorp.com) | [www.euroccorp.com](http://www.euroccorp.com)

#### Nº 24 SAMBA38 FRANCHISING

SETOR: negócios, serviços e conveniência

Interesse de expansão: todo o Brasil, Mercosul, Europa, América do Norte e Ásia  
Ano de fundação: 1995  
Desde quando é franquia: 2006  
Número de franquias: 0  
Número de lojas próprias: 1  
Faturamento médio: não informado  
Capital de giro: a partir de R\$ 20.000  
Taxa de franquia: a partir de R\$ 45.000  
Contato: (12) 2139-9160 | [franquia@samba38.com](mailto:franquia@samba38.com) | [www.samba38.com](http://www.samba38.com)

#### Nº 25 UNIORTO

SETOR: tratamento ortodôntico  
Interesse de expansão: todo o Brasil  
Ano de fundação: 2001  
Desde quando é franquia: 2001  
Número de franquias: 33  
Número de lojas próprias: 0  
Faturamento médio: não informado  
Capital de giro: a partir de R\$ 60.000  
Taxa de franquia: R\$ 70.000  
Contato: 0800 771 1181 | [franquia@euroccorp.com](mailto:franquia@euroccorp.com) | [www.euroccorp.com](http://www.euroccorp.com)

#### Nº 26 WEEZE

SETOR: cosméticos e perfumaria  
Interesse de expansão: todo o Brasil e Mercosul  
Ano de fundação: 2006  
Desde quando é franquia: 2006  
Número de franquias: 0  
Número de lojas próprias: 3  
Faturamento médio: não informado  
Capital de giro: R\$ 40.000 a R\$ 60.000  
Taxa de franquia: a partir de R\$ 10.000  
Contato: (17) 3808-9900 | [manuella@trusscosmetics.com](mailto:manuella@trusscosmetics.com) | [www.weeze.com.br](http://www.weeze.com.br)

#### >>>URUPÊS

#### Nº 27 REDE MIL DROGARIAS

SETOR: beleza, saúde e produtos naturais  
Interesse de expansão: todo o Brasil e Mercosul  
Ano de fundação: 1984  
Desde quando é franquia: 2008  
Número de franquias: 2  
Número de lojas próprias: 5  
Faturamento médio: R\$ 80.000  
Capital de giro: R\$ 30.000 a R\$ 300.000  
Taxa de franquia: R\$ 10.000  
Contato: (17) 3353-5235 | [nelio@castrogomes.com.br](mailto:nelio@castrogomes.com.br) | [www.redemildrogarias.com.br](http://www.redemildrogarias.com.br)

#### >>> VALINHOS

#### Nº 28 MIL MILK SHAKES

SETOR: bebidas, café, doces e salgados  
Interesse de expansão: todo o Brasil, Mercosul, Europa e América do Norte  
Ano de fundação: 1996  
Desde quando é franquia: 1998

Número de franquias: 30  
Número de lojas próprias: 1  
Faturamento médio: R\$ 60.000  
Capital de giro: não informado  
Taxa de franquia: R\$ 20.000  
Contato: (19) 3869-5005 | marketing@alvesalmeida.adv.br | www.milkmilkshakes.com.br

>>> VALPARAÍSO

Nº 29 B&C BYTES & CIA  
SETOR: educação e treinamento  
Interesse de expansão: todo o Brasil  
Ano de fundação: 1997  
Desde quando é franquia: 2008  
Número de franquias: 7  
Número de lojas próprias: 1  
Faturamento médio: R\$ 20.000  
Capital de giro: R\$ 10.000 a R\$ 15.000  
Taxa de franquia: R\$ 10.000 a R\$ 20.000  
Contato: (18) 3401-2845 | marcos@ciadefranchising.com.br | www.bytesecompany.com.br

**Matéria completa em <http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI97216-17171,00-FRANQUIAS+DO+INTERIOR.html>**

**Revista Pequenas Empresas, Grandes Negócios, Ed 249, Outubro 2009**

---