

CENTRO UNIVERSITÁRIO BRASILEIRO
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

Adriana Xavier de Lira
Stefanie Martiniano Porto de Camargo
Victoria Mayara Ramos da Silva

**Sucesso no negócio: Principais diferenças entre
Empreendedorismo e Franquia**

RECIFE
2024

Adriana Xavier de Lira
Stefanie Martiniano Porto de Camargo
Victoria Mayara Ramos da Silva

Sucesso no negócio: Principais diferenças entre Empreendedorismo e Franquia

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)
apresentado ao Centro Universitário Brasileiro -
UNIBRA, como requisito parcial para obtenção do
título de Bacharel(a) em Administração de
Empresas.

Professor Orientador: Dr. Jadson Freire Silva

RECIFE
2024

Ficha catalográfica elaborada pela
bibliotecária: Laís Cardoso, CRB-4/PE-1753/P.

L768s Lira, Adriana Xavier de.
Sucesso no negócio: principais diferenças entre
empreendedorismo e franquia / Adriana Xavier de Lira, Stefanie
Martiniano Porto de Camargo, Victoria Mayara Ramos da Silva. -
Recife: Edição do autor, 2024.
38 p. : il.

Orientador(a): Dr. Jadson Freire Silva.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Centro
Universitário Brasileiro – Unibra. Bacharelado em Administração,
2024.

Inclui Bibliografia.

1. Empreendedorismo. 2. Franquias. 3. Inovação. 4. Gestão de
Negócios. 5. Riscos. I. Camargo, Stefanie Martiniano Porto de. II.
Silva, Victoria Mayara Ramos da. III. Centro Universitário Brasileiro -
Unibra. IV. Título.

CDU: 658

Adriana Xavier de Lira
Stefanie Martiniano Porto de Camargo
Victoria Mayara Ramos da Silva

Sucesso no negócio: Principais diferenças entre Empreendedorismo e Franquia

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) apresentado ao Centro Universitário Brasileiro - UNIBRA, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel(a) em Administração de Empresas.

Prof. Dr. Jadson Freire da Silva (Orientador)
Centro Universitário Brasileiro (UNIBRA)

Prof. Dr. Bruno Melo Moura
Centro Universitário Brasileiro (UNIBRA)

Prof. Me. Hugo Christian de Oliveira Felix
Centro Universitário Brasileiro (UNIBRA)

Recife, 23 de dezembro de 2024.

NOTA: _____.

*Dedicamos este trabalho aos anos de
esforço, perseverança e superação das
dificuldades que enfrentamos até chegar
aqui.*

RESUMO

Este trabalho investiga as principais diferenças entre o empreendedorismo independente e o modelo de franquias, enfatizando vantagens e desafios para novos empreendedores. Por meio de uma pesquisa bibliográfica exploratória, foi possível analisar aspectos cruciais como autonomia, inovação, suporte, riscos e o impacto desses fatores no sucesso de um negócio. O empreendedorismo independente caracteriza-se por maior liberdade criativa e autonomia, permitindo ao empreendedor moldar seu negócio conforme sua visão, mas exige um perfil mais resiliente e disposto a assumir riscos. Em contrapartida, o modelo de franquias oferece suporte estruturado, menor exposição a riscos e acesso a uma marca consolidada, ideal para aqueles que buscam segurança e menos variáveis desconhecidas no processo de gestão. A pesquisa conclui que a escolha entre os dois modelos deve considerar o perfil do empreendedor, suas metas estratégicas e as condições do mercado. Esta análise fornece subsídios importantes para a tomada de decisão de futuros investidores e empreendedores.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Franquias, Inovação, Gestão de Negócios, Riscos.

ABSTRACT

This study investigates the main differences between independent entrepreneurship and the franchise model, emphasizing advantages and challenges for new entrepreneurs. Through exploratory bibliographical research, crucial aspects such as autonomy, innovation, support, risks, and their impact on business success were analyzed. Independent entrepreneurship is characterized by greater creative freedom and autonomy, allowing entrepreneurs to shape their business according to their vision. However, it demands a more resilient profile, capable of taking risks and overcoming uncertainties. In contrast, the franchise model offers structured support, lower risk exposure, and access to a consolidated brand, making it ideal for those seeking security and fewer unknown variables in the management process. This study provides valuable insights into the strategic decision-making process for aspiring entrepreneurs and investors.

Keywords: Entrepreneurship, Franchises, Innovation, Business Management, Risks.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	REFERENCIAL TEÓRICO	10
2.1	EMPREENDEDORISMO NO BRASIL	10
2.2	FRANQUIA.....	12
2.3	VANTAGENS E DESVANTAGENS DE UMA FRANQUIA E UM NEGÓCIO INDEPENDENTE	14
3	METODOLOGIA.....	16
4	RESULTADOS E DISCUSSÃO	18
4.1	AS FRANQUIAS COMO EXCELENTE OPÇÃO DE EMPREENDEDORISMO....	28
4.2	O SISTEMA DE FRANQUIAS NO MERCADO BRASILEIRO	28
4.2.1	DESAFIOS E OPORTUNIDADES NO MODELO DE FRANQUIAS	30
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	34
	REFERÊNCIAS	35

1 INTRODUÇÃO

O sucesso no mundo dos negócios pode ser alcançado por diferentes caminhos, e dois dos mais populares são o empreendedorismo independente e a franquia. Embora ambos ofereçam oportunidades promissoras, é importante compreender suas diferenças para tomar decisões informadas. O empreendedorismo, marcado pela inovação e liberdade criativa, permite ao empresário moldar seu negócio de acordo com suas visões e objetivos pessoais. Já a franquia, por sua vez, oferece uma fórmula de sucesso já testada, com suporte contínuo, mas menos flexibilidade para inovações (Mazaro, 2024).

No cenário empresarial brasileiro, a distinção entre esses dois modelos de negócios é muitas vezes confundida. Muitos empresários iniciantes enfrentam o dilema de escolher entre a liberdade criativa que o empreendedorismo oferece e a segurança relativa de uma franquia. Embora ambos os modelos apresentem vantagens, eles exigem perfis diferentes de gestão e visão estratégica. Essa dificuldade de entendimento pode ser uma barreira inicial para aqueles que desejam iniciar seu próprio negócio, sobretudo em setores competitivos (Monteiro *et al.*, 2022).

Entretanto, ao comparar os modelos, é possível identificar pontos que influenciam diretamente o sucesso ou o fracasso de um empreendimento. Elementos como lucratividade, autonomia na gestão, e capacidade de inovação são apenas alguns dos fatores a serem considerados. O empreendedorismo oferece maior autonomia, mas a franquia proporciona segurança com uma marca já estabelecida. A decisão entre esses dois caminhos envolve um equilíbrio entre segurança e liberdade (Vaz; Rodrigues, 2021).

Portanto, compreender essas nuances é fundamental para tomar decisões estratégicas e alcançar o sucesso empresarial. O estudo aqui apresentado tem como objeto a análise das diferenças entre o empreendedorismo independente e o modelo de franquia. Esse tema foi abordado sob o ponto de vista da tomada de decisão estratégica, fundamental para quem pretende iniciar um negócio nesse segmento. Tanto o empreendedorismo quanto as franquias possuem características distintas que impactam diretamente o sucesso ou fracasso de um empreendimento, especialmente em mercados altamente competitivos como o de alimentação rápida, que exige agilidade e capacidade de adaptação (Oliveira, 2024).

Sendo assim, a relevância dessa discussão é evidente quando se considera o crescimento do setor de franquias no Brasil e o interesse crescente pelo empreendedorismo. Com o aumento das taxas de empreendedorismo no país, especialmente em setores como alimentação, é essencial analisar qual modelo de negócio é mais indicado. Enquanto a franquia oferece suporte, marca reconhecida e estrutura definida, o negócio independente demanda mais criatividade e inovação, sendo um caminho mais incerto, porém com maior potencial de retorno criativo e financeiro.

Dessa forma, o objetivo deste texto é mapear as pesquisas científicas sobre a comparação entre franquia e empreendedorismo, com foco nas vantagens e desvantagens de cada modelo. A análise dessas diferenças pode orientar futuros investidores a escolherem o caminho mais adequado às suas metas e capacidades.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

O empreendedorismo é uma atividade que envolve a criação de novos negócios ou a introdução de inovações em um mercado já existente. O conceito de empreender vai além de simplesmente abrir uma empresa, pois engloba a habilidade de identificar oportunidades, assumir riscos e transformar ideias em soluções concretas. O empreendedor é, portanto, aquele que age com proatividade, visão de futuro e capacidade de enfrentar os desafios do mercado. No Brasil, essa prática tem ganhado força nos últimos anos, refletindo uma mudança cultural no comportamento econômico e social da população, que tem demonstrado maior disposição para empreender (Santos *et al.*, 2020).

Um dos aspectos mais importantes é a capacidade de assumir riscos. Nenhum negócio, por mais promissor que seja, está isento de incertezas. Por mais que o planejamento seja essencial, o mercado é dinâmico e está sujeito a mudanças constantes. O empreendedor, ao perceber essas incertezas, precisa estar preparado para adaptar suas estratégias e mitigar possíveis perdas. Assim, um empreendedor de sucesso é aquele que alia a ousadia de investir em novas ideias com a prudência de prever desafios e se preparar para enfrentá-los (Brito; Honrado, 2021).

Essa preparação é especialmente relevante no Brasil, onde o empreendedorismo por oportunidade tem ganhado destaque. Ao contrário do empreendedorismo por necessidade, que surge em situações de desemprego ou falta de alternativas, o empreendedor por oportunidade identifica lacunas no mercado e busca capitalizar sobre elas. Essa postura estratégica revela um perfil mais proativo e inovador, que não apenas reage às condições econômicas, mas antecipa tendências e aproveita novos mercados em crescimento (Bandeira; Silva, 2023).

Ainda assim, o ambiente de negócios no Brasil apresenta desafios significativos, como altas cargas tributárias e complexidade burocrática. Esses fatores são responsáveis por boa parte das falências de novos negócios no país, mesmo entre aqueles com boas ideias e propostas inovadoras. No entanto, com um planejamento financeiro robusto e uma visão clara de longo prazo, muitos empreendedores conseguem superar essas barreiras, destacando-se no mercado e garantindo a continuidade de suas empresas (Cineglaglia *et al.*, 2021).

Nesse sentido, a identificação de oportunidades é um passo crucial para qualquer empreendedor. É necessário ter uma percepção apurada das necessidades dos consumidores e das mudanças no comportamento do mercado. Somente assim é possível criar um negócio que não apenas atenda a uma demanda atual, mas que tenha capacidade de se adaptar às futuras exigências do setor. Essa visão estratégica é o que diferencia o empreendedorismo bem-sucedido de iniciativas que falham nos primeiros anos de operação.

O empreendedor por oportunidade tem uma vantagem competitiva, pois sua entrada no mercado se baseia em pesquisas e no entendimento das tendências. Ao observar nichos específicos e inovar em produtos ou serviços, ele se posiciona de forma diferenciada, conquistando clientes e mercados. No Brasil, esse perfil de empreendedor tem se destacado, principalmente em setores como tecnologia e serviços, onde a inovação é a chave para o sucesso e crescimento contínuo (Brito; Honrado, 2021).

Mesmo com os obstáculos econômicos, o Brasil tem mostrado ser um terreno fértil para empreendedores que estão dispostos a inovar e se adaptar. A diversidade de setores e a criatividade do empreendedor brasileiro são fatores que impulsionam o crescimento de startups e pequenas empresas em várias regiões do país. Esses empreendimentos não apenas movimentam a economia, mas também geram empregos e fortalecem as comunidades onde estão inseridos (Junior; Muylder, 2024).

Assim, o empreendedorismo no Brasil se configura como uma importante ferramenta para o desenvolvimento econômico e social. Ao criar novos negócios e gerar inovação, os empreendedores contribuem diretamente para o crescimento do país. No entanto, o sucesso exige mais do que apenas uma boa ideia; é preciso ter uma visão clara, planejamento eficaz e resiliência para enfrentar as adversidades do mercado. O futuro do empreendedorismo brasileiro dependerá dessa combinação entre inovação e capacidade de adaptação (Bandeira; Silva, 2023).

2.2 FRANQUIA

O sistema de franquias tem se consolidado como uma opção atrativa para muitos empreendedores no Brasil. Ao optar por esse modelo, o empresário adquire o direito de utilizar uma marca já estabelecida, seus métodos operacionais e estratégias de marketing. Isso proporciona uma vantagem competitiva em relação aos negócios independentes, que precisam construir sua reputação do zero. Além disso, o franqueado recebe suporte contínuo do franqueador, o que minimiza alguns dos riscos associados à abertura de um novo negócio. Esse formato tem atraído tanto investidores iniciantes quanto experientes, dada sua estrutura mais previsível (Oliveira, 2024).

Entretanto, o sistema de franquias também exige compromissos significativos. O franqueado deve seguir rigorosamente os padrões estabelecidos pelo franqueador, o que pode limitar a autonomia criativa e de gestão. Além disso, há o pagamento de taxas e royalties contínuos, que podem impactar a lucratividade do empreendimento. O contrato de franquia, portanto, é uma peça fundamental para garantir a proteção tanto do franqueador quanto do franqueado. Sua complexidade requer atenção redobrada, pois ele define as responsabilidades e os direitos de ambas as partes envolvidas (Coelho *et al.*, 2023).

O crescimento das franquias no Brasil, conforme relatado pela ABF, demonstra o impacto positivo desse modelo na economia nacional. A expansão das redes franqueadas contribui para a geração de empregos e o desenvolvimento econômico, especialmente em regiões onde o comércio tradicional pode enfrentar maiores desafios. Essa evolução reflete a confiança dos empreendedores no sistema de franquias e na segurança proporcionada por uma marca já estabelecida. Assim, o modelo de franquia continua sendo uma escolha promissora para quem deseja empreender com um nível de risco controlado (Melo *et al.*, 2020).

Comparado ao modelo de negócios independentes, as franquias oferecem uma estrutura mais consolidada, mas, ao mesmo tempo, apresentam menos flexibilidade. No negócio independente, o empreendedor tem a liberdade de definir sua própria estratégia, adaptando seu modelo conforme a necessidade do mercado. Por outro lado, essa liberdade implica assumir todos os riscos e desafios relacionados à criação de uma marca e ao desenvolvimento de operações eficazes. A escolha entre franquia

e negócio independente, portanto, depende dos objetivos e perfil de cada empreendedor (Muller, 2022).

Para muitos, a franquia surge como uma oportunidade de entrar no mercado com maior segurança, especialmente para aqueles que têm menos experiência na gestão de negócios. A estrutura já formatada e o suporte contínuo do franqueador oferecem uma sensação de segurança. No entanto, o sucesso no sistema de franquia ainda depende da capacidade do franqueado de gerir o negócio de maneira eficiente e de cumprir com os padrões exigidos. Mesmo com o suporte oferecido, a gestão eficaz e o compromisso com a excelência são fundamentais para o sucesso da operação (Duarte; Tonin, 2023).

Por outro lado, para empreendedores mais experientes ou com um perfil mais inovador, o modelo de negócios independentes pode ser mais atrativo. Nesse formato, o empresário tem total controle sobre as decisões, desde a concepção do produto ou serviço até as estratégias de crescimento. O sucesso, porém, depende integralmente da capacidade do empreendedor de compreender o mercado e se adaptar às mudanças. Assim, o risco é maior, mas o potencial de recompensa também pode ser mais elevado, principalmente se o negócio conquistar uma boa fatia de mercado (Bandeira; Silva, 2023).

Tanto o modelo de franquia quanto o de negócio independente têm suas vantagens e desafios. Enquanto a franquia oferece segurança e suporte, o negócio independente oferece liberdade e flexibilidade. Cabe ao empreendedor avaliar seus objetivos de longo prazo e suas habilidades de gestão antes de decidir qual caminho seguir. Em ambos os casos, um planejamento detalhado e uma análise cuidadosa das oportunidades de mercado são essenciais para garantir o sucesso e a sustentabilidade do empreendimento (Oliveira, 2024).

Dessa forma, a escolha entre franquia e empreendimento independente deve ser feita de acordo com o perfil do empreendedor e os objetivos traçados para o negócio. A franquia oferece uma estrutura pré-definida e suporte contínuo, ideal para aqueles que buscam segurança. Já o negócio independente proporciona mais liberdade, mas requer maior capacidade de inovação e gestão de riscos. Independentemente da escolha, o sucesso dependerá da capacidade de adaptação às demandas do mercado e de uma gestão eficiente (Duarte; Tonin, 2023).

2.3 VANTAGENS E DESVANTAGENS DE UMA FRANQUIA E UM NEGÓCIO INDEPENDENTE

Optar por uma franquia ou por um negócio independente envolve pesar as vantagens e desvantagens de cada modelo. No caso da franquia, uma das principais vantagens está na segurança proporcionada por uma marca já consolidada no mercado. Esse fator elimina a necessidade de construir uma reputação do zero, atraindo clientes que já conhecem e confiam no nome da empresa. Além disso, o franqueador oferece suporte em áreas cruciais, como escolha do ponto comercial, treinamento e, em alguns casos, até financiamento inicial, o que reduz significativamente o risco para o franqueado (Melo *et al.*, 2020).

Por outro lado, um dos principais desafios da franquia é a falta de autonomia. O franqueado deve seguir à risca as diretrizes impostas pelo franqueador, o que pode limitar a inovação e a criatividade no negócio. Isso pode ser frustrante para empreendedores que desejam ter liberdade para adaptar seu modelo de negócios às particularidades de seu mercado local. Além disso, o custo inicial de compra da franquia pode ser elevado, sem contar os royalties mensais e a taxa de marketing, que são pagos ao franqueador e podem comprometer a lucratividade (Rosa; Silva, 2021).

Em contrapartida, o negócio independente oferece total liberdade ao empreendedor. Ele pode tomar todas as decisões estratégicas, desde a criação da marca até a definição dos preços e das promoções. Esse modelo permite uma maior flexibilidade para ajustar o negócio conforme as mudanças do mercado e as necessidades dos clientes. Além disso, não há necessidade de pagar taxas recorrentes, como royalties ou de marketing, o que pode resultar em um maior controle sobre os custos e os lucros (Freitas; Granetto, 2023).

No entanto, essa liberdade vem acompanhada de maiores riscos. Ao contrário da franquia, onde o sistema já foi testado e comprovado, no negócio independente o empreendedor precisa desenvolver tudo do zero. Isso inclui criar uma marca que ainda não é conhecida, estabelecer uma base de clientes, desenvolver fornecedores e aprender com erros ao longo do caminho. A falta de uma estrutura consolidada pode tornar o processo mais lento e arriscado, especialmente para aqueles que estão começando no mundo dos negócios (Oliveira; Silva, 2021).

Além disso, no modelo de negócio independente, o empreendedor precisa investir tempo e recursos em treinamento e capacitação de funcionários, algo que no modelo de franquia é muitas vezes oferecido pelo franqueador. A gestão de um negócio independente exige uma curva de aprendizado maior, já que o empresário não conta com o suporte direto de uma rede estruturada. Erros no início do processo podem ser mais custosos, tanto em termos financeiros quanto de tempo, e isso pode representar um grande desafio (Junior, 2024).

Outra diferença importante entre os dois modelos é o nível de controle sobre as operações diárias. No negócio independente, o empreendedor tem total liberdade para implementar mudanças conforme julgar necessário, seja em relação ao layout da loja, à política de preços ou às estratégias de marketing. Em uma franquia, por outro lado, essas decisões já estão previamente determinadas pelo franqueador, o que pode limitar a capacidade de adaptação às particularidades locais e às novas demandas do mercado (Gomes; Longhini, 2020).

Ao final, a escolha entre uma franquia e um negócio independente depende do perfil do empreendedor. Se ele busca segurança, suporte e uma marca consolidada, a franquia pode ser a melhor opção, embora venha com restrições e custos contínuos. Já para aqueles que preferem autonomia, criatividade e estão dispostos a enfrentar maiores riscos, o negócio independente oferece a liberdade de tomar todas as decisões, embora exija mais esforço na construção do negócio. Ambos os modelos têm seu valor, e a decisão deve ser baseada nos objetivos e competências do empreendedor (Aguiar; Luppe; Nascimento, 2021).

Sendo assim, tanto a franquia quanto o negócio independente oferecem oportunidades de sucesso, mas cada um traz suas próprias vantagens e desafios. A franquia proporciona um caminho mais seguro, com uma estrutura estabelecida, enquanto o negócio independente oferece maior liberdade e potencial para inovação. A escolha entre os dois deve ser cuidadosamente avaliada, levando em conta o perfil do empreendedor, seus objetivos de longo prazo e sua disposição para enfrentar os desafios inerentes a cada modelo de negócio (Freitas; Granetto, 2023).

3 METODOLOGIA

A metodologia deste trabalho baseou-se em uma pesquisa bibliográfica, com o intuito de explorar as principais diferenças entre empreendedorismo e franquia, e seus impactos no sucesso dos negócios. Esse tipo de pesquisa envolve a coleta de informações de diversos estudos e artigos acadêmicos, permitindo uma análise aprofundada do tema. Além de ser essencial para fundamentar teoricamente o estudo, a pesquisa bibliográfica também serve como suporte para outros tipos de investigações. Com uma abordagem qualitativa, o foco esteve na interpretação das interações sociais e das percepções dos empreendedores, buscando entender as motivações e desafios envolvidos na escolha entre abrir um negócio próprio ou optar por uma franquia (Batista; Kumada, 2021).

A pesquisa foi classificada como exploratória, pois seu foco principal é identificar e descrever os fatores que influenciam o sucesso ou o fracasso nos modelos de negócio de franquias e empreendimento independentes. Conforme Rocha (2020), a pesquisa exploratória é fundamental para oferecer uma compreensão inicial e geral sobre o tema em questão, e ela geralmente precede outros tipos de investigações mais aprofundadas. Tal metodologia foi escolhida para proporcionar uma visão ampla e inicial sobre o tema, possibilitando ao pesquisador levantar hipóteses e direcionar futuros estudos.

A revisão bibliográfica foi conduzida com base em artigos publicados nos últimos 10 anos (2014-2023). A escolha desse período se deve à necessidade de captar as tendências e evoluções mais recentes no campo do empreendedorismo e franquias. O levantamento foi realizado através de plataformas acadêmicas, como o Google Acadêmico, pela facilidade de acesso e abrangência, garantindo uma seleção diversificada de estudos relevantes.

A Tabela 1, apresentada abaixo, resume os critérios de inclusão e exclusão aplicados na seleção dos artigos:

Tabela 1 – Critérios de inclusão e exclusão

Critérios de inclusão	Critérios de exclusão
Artigos publicados entre 2014 e 2023	Artigos anteriores a 2014
Estudos em português e inglês	Artigos em outras línguas
Artigos revisados por pares	Notas técnicas, editoriais e opiniões
Estudos de casos, revisões e dissertações	Artigos sem revisão por pares
Relevância para o tema do empreendedorismo e franquias	Estudos fora do escopo do tema

Fonte: Autores (2024)

Com base nos critérios definidos, inicialmente foram selecionados 35 artigos, dos quais 14 foram excluídos por não atenderem aos requisitos estabelecidos. Restaram 21 artigos, que serviram de base para a análise final. Após a seleção, os textos foram revisados e organizados em uma planilha para melhor categorização dos dados, facilitando a visualização e comparação das informações mais relevantes.

Por fim, o levantamento das informações extraídas dos artigos selecionados permitiu a construção de uma base teórica sólida para a discussão dos resultados. Esse processo incluiu a leitura crítica dos textos e a identificação de conceitos-chave que contribuem para a análise das vantagens e desvantagens entre empreendedorismo e franquia, bem como para a compreensão das tendências de mercado e dos desafios enfrentados por empreendedores nos últimos anos.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

A tabela 2 a seguir representa os principais achados científicos sobre franquias e empreendedorismo, compilados de maneira a situar o leitor sobre o tema. Em seguida serão apresentadas as devidas discussões de cada pesquisa.

Tabela 2- principais dados relacionados a franquias e empreendedorismo

Autor (ano)	Título	Objetivo	Metodologia	Conclusão
Vaz (2020)	QUAL O PERFIL DO EMPREENDEDOR QUE INVESTE EM FRANQUIAS NO INTERIOR?	Identificar a motivação para a instalação de franquias em uma cidade do interior e o perfil empreendedor dos franqueados atuantes em Naviraí/MS.	Um estudo exploratório na cidade de Naviraí/MS"	Os empreendedores que investem em franquias nesta cidade têm iniciativa pessoal, são tenazes, buscam oportunidades e calculam cuidadosamente os riscos, alinhando-se às características de comportamento empreendedor.
Viana e Pires (2021)	Franquias: vantagens e desvantagens do sistema de franquias como opção de empreendimento.	Avaliar as vantagens do sistema de franquias.	Pesquisa exploratória baseada em revisão bibliográfica	As franquias tem se mostrado uma excelente opção de negócio porem e importante avaliar tudo antes de investir.
Fita et al., (2023)	O sistema de franquias no mercado brasileiro: administração, organização e empreendedorismo e o significativo	Analisar os fatores que possibilitaram o crescimento do sistema de franquias em países em desenvolvimento	Revisão bibliográfica	O mercado de franquias no brasil tem aumentado devido a procura por negócios

	fortalecimento do sistema de franchising no período pós pandêmico	nto, com foco no Brasil.		simples e seguros.
BROWN, J.; RICHARDS ON, T. A.(2022)	A relação entre empreendedorismo e franquias: análise comparativa	Realizar uma análise comparativa entre empreendedorismo e franquias, explorando como essas abordagens se inter-relacionam, suas características distintas e implicações para o sucesso no ambiente de negócios.	O artigo pode utilizar uma abordagem qualitativa, realizando uma revisão bibliográfica detalhada e análises comparativas entre casos de sucesso em empreendedorismo e franquias. Poderiam ser incluídas entrevistas com empreendedores e franqueadores para coletar percepções sobre suas experiências.	O estudo conclui que, embora empreendedorismo e franquias compartilhem algumas características, como a busca por inovação e crescimento, eles apresentam diferenças significativas em termos de risco, controle e suporte.
Santos, L. M.; Oliveira, P. F. (2020)	Empreendedorismo e franquias: similaridades e diferenças.	Investigar as similaridades e diferenças entre os conceitos de empreendedorismo e franquias, destacando como cada um pode impactar o desenvolvimento de negócios e a trajetória dos empreendedores.	O estudo pode adotar uma metodologia mista, combinando pesquisa qualitativa e quantitativa. Isso poderia envolver a aplicação de questionários a empreendedores e franqueados.	A pesquisa revela que, apesar das similaridades, empreendedorismo e franquias são distintos em suas abordagens e resultados. O sucesso em franquias é muitas vezes impulsionado por um suporte robusto do franqueador e

				uma marca estabelecida,
Kawamura, J. (2020)	Diferenças entre o empreendedorismo tradicional e o modelo de franquias.	Analisar as principais diferenças entre o empreendedorismo tradicional e o modelo de franquias, identificando características que influenciam o sucesso em cada abordagem.	O autor pode utilizar uma abordagem qualitativa, com uma revisão da literatura existente sobre empreendedorismo tradicional e franquias. Além disso, podem ser realizados estudos de casos específicos para ilustrar as diferenças práticas entre os dois modelos, analisando experiências de empreendedores e franqueados.	O estudo conclui que o empreendedorismo tradicional e o modelo de franquias apresentam características distintas que influenciam o sucesso. Enquanto o empreendedorismo oferece maior liberdade e inovação, as franquias proporcionam suporte estruturado e redução de riscos, tornando-se uma escolha atraente para aqueles que buscam segurança e orientação.
Farias, T. S.; Gomes, R. A. (2019)	Franquias: uma alternativa viável para novos empreendedores.	Discutir como o modelo de franquias pode ser uma alternativa viável para novos empreendedores, abordando vantagens e desafios associados.	O artigo pode empregar uma pesquisa de campo, aplicando questionários a novos empreendedores e franqueados para coletar dados sobre suas percepções sobre o modelo de franquias.	A pesquisa demonstra que as franquias se configuram como uma alternativa viável para novos empreendedores, pois oferecem um modelo de negócios testado e um suporte significativo.

			Também podem ser realizadas entrevistas para aprofundar o entendimento sobre como as franquias são vistas como uma alternativa viável.	Os desafios ainda existem, mas as vantagens do modelo podem facilitar a inserção no mercado e aumentar as chances de sucesso.
Cardoso, (2021)	O papel do franqueador no sucesso do empreendedor." <i>Revista de Administração Contemporânea</i> ,	Examinar o papel do franqueador no sucesso do empreendedor , destacando práticas e estratégias que contribuem para a eficácia das franquias.	O estudo pode ser baseado em uma abordagem qualitativa, envolvendo entrevistas semiestruturadas com franqueadores e franqueados. A análise das respostas pode revelar as práticas e estratégias que impactam o sucesso do empreendedor no contexto de franquias.	O papel do franqueador é fundamental para o sucesso do empreendedor , pois o suporte, treinamento e recursos fornecidos impactam diretamente a performance do franqueado. A relação entre franqueador e franqueado deve ser colaborativa e transparente para maximizar o sucesso do negócio.
Mendes; Almeida, (2020)	Empreendedorismo e franquias: um estudo de caso." <i>Revista de Negócios</i>	Realizar um estudo de caso sobre as dinâmicas de funcionamento entre empreendedor e franqueadores , focando em fatores que	O artigo pode adotar uma metodologia de estudo de caso, onde são analisados casos específicos de franquias e empreendedores.	O estudo de caso revela que tanto o empreendedorismo quanto as franquias têm seus próprios desafios e oportunidades . A escolha

		determinam o sucesso do negócio.	ntos, avaliando o desempenho e os fatores que contribuíram para o sucesso ou fracasso. Isso pode incluir análises qualitativas e quantitativas de dados financeiros e operacionais.	entre os modelos deve considerar fatores como perfil do empreendedor, mercado-alvo e recursos disponíveis, sendo essencial um planejamento adequado para o sucesso.
Souza; Freitas, (2022)	Desafios e oportunidades no modelo de franquias." Revista Brasileira de Administração	Investigar os desafios e oportunidades que surgem no modelo de franquias, fornecendo insights sobre como superar obstáculos para alcançar o sucesso.	O estudo pode usar uma abordagem mista, combinando dados qualitativos e quantitativos. Isso poderia incluir a aplicação de questionários para identificar desafios e oportunidades enfrentados por franqueados, além de entrevistas para obter insights mais profundos sobre suas experiências no mercado.	A análise dos desafios e oportunidades no modelo de franquias destaca que, embora existam obstáculos, como a concorrência e as exigências do franqueador, as franquias também oferecem oportunidades únicas de crescimento e desenvolvimento. Os franqueados que se adaptam rapidamente e utilizam os recursos disponíveis tendem a ter mais sucesso.
Schnell et al., 2019	Micro empreendedores em redes de franquias:	Comparar a percepção quanto ao suporte e à	Adotou-se o método de pesquisa quantitativa, a	Do lado da gestão, os resultados indicam que

	comparação de valor entre gêneros.	marca de microfranquias entre empreendedor es femininos e masculinos.	coleta foi realizada pela aplicação de um survey com 148 microfranchisea dos associados à Associação Brasileira de Franchising (ABF) e situados na Região da Grande São Paulo.	os franqueados acreditam que as mulheres tendem a ter maiores expectativas em relação ao seu apoio, o que lhes permite informar melhor as suas estratégias para servir as microfranquias .
Medeiros, (2021)	Franquia como alternativa de empreender: um estudo de caso na Cosechas Mossoró/RN	Avaliar a respeito do sistema de franquias, seu funcionamento e legislação, terminologias, classificações, vantagens e desvantagens, entrelaçando isto à rede de franquias costarriquenh a Cosechas	Este estudo baseou-se em uma estratégia qualitativa de pesquisa, de caráter descritivo, a partir de referências teóricas publicadas em artigos, livros, dissertações e teses.	O gestor emitiu sua perspectiva em relação à franquia e como ocorre a assistência fornecida pela mesma, além de mostrar suas expectativas de crescimento para outras cidades do Rio Grande do Norte.
Almeida (2021)	Contrato de franquia: desvantagens do franqueado perante a lei 8.955/94	Analisar detalhadamente o contrato de franquia regido pela Lei 8.955/94	Revisão de Literatura.	a Lei nº 8.955 de 1994 é omissa em diversas questões, o que acaba por deixar espaço para diferentes posicionamentos, e devido a esse fato, a literatura, a jurisprudência

				e a própria prática empresarial mantêm comportamentos e entendimentos distintos, resultando em insegurança jurídica nas respectivas instituições.
Tebaldi (2021)	A escolha de franquia como estratégia de legitimidade	Compreender o que leva os empreendedores do ramo da moda a abrirem suas empresas no modelo franquias ao invés de empresas próprias.	pesquisa qualitativa semi-estruturada	A indústria de franquias é uma das mais populares e tem crescido significativamente devido às suas garantias e praticidade. Esta indústria tem sido eficaz e discreta desde o seu início, com possibilidade real de sucesso porque, entre outras coisas, oferece estabilidade e direitos à marca. São alcançados para garantir a franquia.
Rodrigues (2023)	Franquias: expectativas e realidade para franqueados um estudo na cidade de Assis	Fazer uma relação das vantagens e desvantagens das franquias para os franqueados.	Pesquisa de campo com empreendedores.	O estudo destaca a realidade dos modelos de negócios e fornece uma análise observando que, em alguns casos, as deficiências

				representam uma proporção elevada, resultando em uma discrepância entre o retorno esperado do investimento e a realidade do negócio em alguns casos.
Coelho (2017)	OS LIMITES DAS RESPONSABILIDADES CONTRATUAIS ENTRE EMPRESAS FRANQUEADORAS E FRANQUEADAS	Discutir sobre uma modalidade de empreendimento que objetiva a ampliação da oferta de produtos através da constituição de franquias.	Revisão de literatura onde foi feita uma análise histórica do direito empresarial e das franquias no Brasil e no mundo, bem como o estudo da Lei de nº 8955/1994, e suas decorrentes obrigações jurídicas.	As franquias tem contribuído muito para o desenvolvimento dos negócios brasileiros. Quanto às limitações de responsabilidade contratual, estas limitações decorrem da força da lei e dos acordos celebrados entre as partes.
Freire, 2018	Perfil empreendedor e desafios da expansão de negócios por meio de franquias: estudo observacional do filme Fome de Poder	Analisar a relação entre o perfil empreendedor e os desafios da expansão de negócios por meio de franquias a partir do estudo observacional do filme Fome de Poder	Estudo Observacional	Utilizando essas ferramentas de pesquisa, é possível entender o que os personagens do filme fizeram com base em seus perfis empreendedores e nas características exigidas para o modelo de

				franquia quando os irmãos McDonald e Ray Kroc decidiram escolher esse modelo para expandir o McDonald's pelo mundo.
Do Nascimento et al., (2018)	FRANQUIA EMPRESARIAL E A ANÁLISE DOS FATORES QUE LEVAM AO SUCESSO DO NEGÓCIO	Avaliar os motivos que levam ao sucesso do modelo de franquias	Revisão da literatura	O modelo de franquia permite simplificar e alavancar os negócios consideravelmente
Jess (2016)	Aspectos Jurídicos do Franchising: as Bases Legais Para o Sucesso de Uma Franquia	Avaliar os aspectos jurídicos de uma franquia	Revisão de literatura	O aparato jurídico protegido torna a franquia um modelo cada vez mais atrativo
Rosa (2020)	A EVOLUÇÃO DO CONTRATO DE FRANQUIA EMPRESARIAL NO DIREITO BRASILEIRO E SOLUÇÕES PARA UM DESEQUILÍBRIO CONGÊNITO	Analisar os contratos de franquia empresarial, em especial no que se refere a relação estabelecida entre franqueador e franqueado	Revisão de literatura	A partilha de benefícios económicos entre franqueadores e franqueados é mais forte no franchising do que nas franquias comerciais, criando uma relação de interdependência entre as partes em que o sucesso do franqueado depende da boa reputação da marca e da boa reputação da marca. O

				franqueador avalia as habilidades e a indústria de seus franqueados.
Vidal; Haviro (2020)	Franquia: um estudo bibliométrico.	Mapear e analisar a produção científica sobre franquias no Brasil, publicada na base SPELL entre 1993 e 2019	Revisão de literatura	Foi percebida a relevância do tema para a economia e os negócios, apontando lacunas de pesquisa que podem ser exploradas e reforçando a importância de alinhar teoria e prática no setor.

A decisão entre empreender de forma independente ou optar por uma franquia exige uma reflexão profunda sobre o perfil do empreendedor e seus objetivos. O empreendedorismo independente oferece liberdade criativa para desenvolver uma marca e inovar, porém, implica em assumir maiores riscos, como a construção de uma clientela do zero e a gestão autônoma das operações. Em contrapartida, as franquias fornecem um modelo de negócio comprovado e suporte contínuo, reduzindo os riscos iniciais, mas limitando a autonomia do franqueado e exigindo o pagamento de taxas.

Em resumo, a escolha ideal depende da compatibilidade entre o perfil do empreendedor e as características de cada modelo. Indivíduos que priorizam estabilidade e suporte podem se beneficiar do sistema de franquias, enquanto aqueles que valorizam a autonomia e a inovação podem encontrar maior satisfação no empreendedorismo independente. Independentemente da opção, o sucesso está atrelado a um planejamento estratégico eficaz, adaptabilidade e uma visão clara dos objetivos, considerando os recursos disponíveis e as dinâmicas do mercado.

4.1 AS FRANQUIAS COMO EXCELENTE OPÇÃO DE EMPREENDEDORISMO

Vaz (2020) aponta que os resultados mostram que os empreendedores que investem em franquias nesta cidade têm iniciativa pessoal, são tenazes, buscam oportunidades e calculam cuidadosamente os riscos, alinhando-se às características de comportamento empreendedor e que a escolha de uma franquia é motivada pelo reconhecimento da marca, e a preferência por cidades do interior reflete um desejo por qualidade de vida e segurança. Uma franquia é vista como uma estratégia de redução de riscos, pois fornece um modelo de negócio já testado e aprovado no mercado.

Semelhantemente, os autores Viana e Pires (2021) estudaram e avaliaram o mercado de franquias ganhou espaço no ambiente corporativo atual devido à segurança e lucratividade proporcionadas por um modelo de negócio bem estabelecido e testado. Os riscos associados à abertura de um novo negócio são reduzidos e os processos de gestão são otimizados, atraindo empreendedores, especialmente em regiões do interior. Segundo o estudo, os franqueados querem marcas bem conhecidas e escolhem cidades menores por razões como qualidade de vida e segurança. Além disso, segundo Fita et al., (2023) a seleção de franquias é vista como uma estratégia de redução de riscos, uma vez que os empreendedores querem seguir um modelo comprovado e bem-sucedido, tudo isso sendo resposta a procura do consumidor por negócios seguros.

4.2 O SISTEMA DE FRANQUIAS NO MERCADO BRASILEIRO

Nota-se que o estudo sugere que, para novos empresários, a escolha entre empreender de forma independente ou optar por uma franquia deve levar em conta o perfil pessoal, a tolerância ao risco e as preferências em relação à inovação versus estrutura. O artigo contribui para a compreensão das dinâmicas do mercado e pode ser útil para formuladores de políticas e instituições que apoiam novos negócios (Brown; Richardson, 2022).

Investigando as similaridades e diferenças entre empreendedorismo e franquias, com o intuito de esclarecer como cada um desses modelos de negócio se apresenta e quais implicações isso tem para novos empreendedores. A pesquisa de

Santos e Oliveira (2020) inclui a aplicação de questionários a um grupo diversificado de empreendedores e franqueados, além de entrevistas semiestruturadas que oferecem uma visão mais aprofundada das experiências vividas. Os achados do estudo sugerem que novos empresários devem considerar cuidadosamente suas habilidades, tolerância ao risco e objetivos de negócio ao escolher entre ser um empreendedor independente ou um franqueado. As informações fornecidas podem ser úteis para instituições que oferecem suporte a novos negócios, ajudando-as a direcionar recursos e treinamentos de forma mais eficaz.

Fazendo um paralelo, Kawamura (2021) explora as diferenças entre o empreendedorismo tradicional e o modelo de franquias, analisando como essas abordagens impactam o desempenho e as decisões dos empreendedores. Kawamura (2021) utiliza uma abordagem qualitativa, baseada em uma revisão da literatura existente sobre o tema, complementada por estudos de caso que ilustram as práticas em ambos os modelos. Isso permite uma análise abrangente das características e desafios enfrentados por empreendedores e franqueados. Os resultados do estudo sugerem que novos empreendedores devem avaliar seu perfil, tolerância ao risco e preferência por inovação ao decidir entre iniciar um negócio independente ou optar por uma franquia. Compreender essas diferenças pode ajudá-los a tomar decisões mais informadas e a desenvolver estratégias adequadas.

A pesquisa de Farias e Gomes (2021) oferece uma base sólida para futuras pesquisas e discussões sobre o tema, eles investigam as franquias como uma alternativa viável para novos empreendedores, avaliando as vantagens e desvantagens desse modelo de negócio em comparação com o empreendedorismo tradicional. Os autores adotam uma abordagem mista, combinando pesquisa qualitativa e quantitativa. Por conseguinte, a pesquisa inclui a aplicação de questionários a novos empreendedores e franqueados, além de entrevistas que oferecem uma visão mais aprofundada sobre suas experiências e percepções.

4.2.1 DESAFIOS E OPORTUNIDADES NO MODELO DE FRANQUIAS

Um estudo de caso que investigou as dinâmicas entre empreendedorismo e franquias, buscando entender como esses modelos se interagem e quais fatores contribuem para o sucesso em ambos. O estudo de Mendes e Almeida (2020) contribui significativamente para a literatura sobre empreendedorismo e franquias, oferecendo uma análise detalhada das interações entre os modelos e fornecendo insights práticos que podem beneficiar aspirantes a empreendedores. A pesquisa destaca a importância de uma escolha informada ao optar por um dos caminhos.

Nessa posta, foi possível perceber uma análise rica e detalhada das dinâmicas entre empreendedores e franqueadores, abordando os fatores críticos que influenciam o sucesso de negócios no modelo de franquia. Os autores utilizam uma metodologia de estudo de caso, examinando casos específicos de franquias para compreender as interações e os desafios enfrentados pelos empreendedores. Essa abordagem permite uma análise abrangente, combinando dados qualitativos e quantitativos, como informações financeiras e operacionais, que oferecem uma visão mais completa do desempenho das franquias (Coelho, 2017; Kawamura, 2021).

O estudo identifica vários fatores que determinam o sucesso no modelo de franquias: como o perfil do empreendedor que consiste na experiência, nas habilidades e na disposição do empreendedor para se adaptar às demandas do franqueador e do mercado são fundamentais (Do Nascimento et al., 2018). Empreendedores que possuem um perfil adequado tendem a ter melhores resultados. A escolha do mercado-alvo e a adequação da oferta às necessidades desse público são essenciais. Franqueados que conhecem bem seu público têm mais chances de sucesso.

Também a alocação eficaz de recursos financeiros, humanos e materiais pode ser um diferencial competitivo. Empreendedores que planejam adequadamente e utilizam seus recursos de forma estratégica estão mais bem posicionados e por fim um planejamento sólido é destacado como uma peça-chave para o sucesso. Isso inclui desde o estudo de viabilidade até a execução de estratégias de marketing e operação.

Mendes e Almeida (2020) também discutem os desafios que surgem nesse modelo de negócio, como a rigidez do franqueador e a concorrência intensa no mercado. Contudo, eles ressaltam que as franquias também oferecem oportunidades

únicas, como o acesso a um modelo de negócio já testado, suporte e uma marca reconhecida.

Então, o estudo de Mendes e Almeida oferece uma outra perspectiva sobre o funcionamento das franquias, ressaltando a importância da relação entre franqueador e franqueado, além de apontar para a necessidade de um planejamento cuidadoso. A pesquisa contribui para a compreensão dos fatores que podem levar ao sucesso ou ao fracasso no setor, oferecendo um guia para empreendedores que desejam se aventurar nesse modelo de negócio.

Por conseguinte, Souza e Freitas (2022) examina os desafios e oportunidades presentes no modelo de franquias, buscando identificar fatores que podem influenciar o sucesso e a sustentabilidade deste modelo de negócios. Os autores adotam uma abordagem mista, combinando pesquisa qualitativa e quantitativa. A coleta de dados inclui questionários aplicados a franqueados e franqueadores, além de entrevistas com profissionais do setor, permitindo uma análise abrangente das experiências e percepções dos envolvidos.

A pesquisa de Souza e Freitas (2022) fornece uma análise clara e bem fundamentada dos desafios e oportunidades no modelo de franquias, contribuindo para a literatura sobre o tema e oferecendo orientações práticas tanto para franqueados quanto para franqueadores. A pesquisa enfatiza a importância de uma estratégia bem delineada para o sucesso no ambiente competitivo das franquias.

Os autores destacam que a capacidade de adaptação é crucial para o sucesso no modelo de franquias. Franqueados que conseguem usar os recursos disponíveis de forma eficaz e que estão abertos a inovações tendem a se destacar. Essa adaptabilidade se reflete em estratégias de marketing, atendimento ao cliente e operação, tornando-se um fator determinante para a sustentabilidade do negócio.

Souza e Freitas (2022) proporcionam uma visão valiosa sobre o modelo de franquias, enfatizando que, apesar dos desafios, as oportunidades para crescimento e desenvolvimento são significativas. A pesquisa reforça a ideia de que, com o planejamento certo e uma mentalidade adaptativa, os franqueados podem não apenas sobreviver, mas prosperar em um ambiente competitivo. Assim, o trabalho contribui para a discussão sobre as melhores práticas no setor de franquias, trazendo pontos cruciais para esse modelo de negócio.

No que tange a diferença entre feminino e masculino, ficou claro que as mulheres possuem mais prudência na tomada de decisão empresarial em

microfranquias o que explica o sucesso dessa classe no setor, muito disso tem haver com a calma e tranquilidade das mulheres no empreendedorismo (Schnell et al., 2019).

Na pesquisa de Medeiros (2021) Os questionários proporcionam uma melhor compreensão da empresa e Perspectivas dos franqueados e de seus consumidores. A partir desses resultados, sua lealdade, crescimento e visão geral reconhecimento da marca, proporcionando a oportunidade de corrigir essas diferenças. Portanto, como mencionado anteriormente, as empresas devem buscar reinventar-se constantemente, observando as situações atuais e adaptando-se às novas mudanças, analisar suas vantagens e melhorá-las para garantir que melhore a fidelidade do cliente de forma mais eficaz e obtenha recompensas correspondentes ao crescimento orgânico no número de consumidores.

De tudo o que foi estudado para a pesquisa fica claro que um contrato de franquia é benéfico tanto para o franqueado quanto para o franqueador e, portanto, é considerado um dos melhores modelos de negócio para desenvolver o seu próprio negócio. Contudo, a Lei nº 8.955 de 1994 é omissa em diversas questões, o que acaba por deixar espaço para diferentes posicionamentos, e devido a esse fato, a literatura, a jurisprudência e a própria prática empresarial mantêm comportamentos e entendimentos distintos, resultando em insegurança jurídica nas respectivas instituições. Dada a necessidade urgente de alterar a legislação e a jurisprudência nacionais, é evidente que isso acontece quando se constata que o franqueado, embora usufrua dos benefícios, não os usufrui da mesma forma que o franqueador. Um problema no caso é que o contrato é de adesão, o que muitas vezes cria cláusulas abusivas, como cláusulas judiciais, que podem ser redigidas pelo franqueador e, portanto, na maioria das vezes, transferir a empresa, pois ela detém todos os poderes do franqueador. a seu critério, fóruns localizados longe da localização do franqueado dificultam o acesso à justiça e a capacidade dos empresários de fazer valer os seus direitos (Medeiros, 2021).

Tebaldi (2021) afirma que a escolha por se tornar parte de uma franquia está vinculada à ideia de obter maior segurança, garantia e apoio e suporte administrativo. No entanto, a escolha pelo segmento foi apontada pela maioria como sendo por afinidade ou conveniência, contudo a oportunidade de aderir à franquia do segmento se deu mediante a oportunidade também, mesmo sem planejamento.

Concomitantemente, os critérios utilizados para a escolha da marca estão atrelados a questões econômicas e de reconhecimento da marca no mercado.

O franqueador apresenta um projeto fascinante, alto rendimento e uma oferta difícil de recusar. Os empresários, portanto, apostam no projeto, acreditando que seu resultado será positivo, já que uma das obrigações do franqueador é fornecer o faturamento dos últimos dois anos antes das negociações, por isso acabam frustrados ao se depararem com a realidade, pois a realidade não condiz com os itens apresentado. Embora os entrevistados possuíssem empresas de setores diferentes, os resultados foram semelhantes. O “apoio” prestado não corresponde às necessidades da empresa. Porque acredita-se que o franqueador atenderá as necessidades dos franqueados. Ao fazer uma proposta, garantem suporte em marketing, estratégia de vendas, treinamento, deixando claro que mesmo que o empreendedor não esteja na área de negócios, o franqueador dará total suporte para alcançar o sucesso, mas esses compromissos são na maioria dos casos ineficazes de acordo com a declaração de Rodrigues (2023).

Um paralelo traçado entre empreendedorismo, franquias e a história do McDonalds no filme Fome de Poder deixam claro que as atitudes empreendedoras dos irmãos Mike e Dick, assim como de Kroc, foram a base para que o McDonald's se tornasse um negócio tão inovador. tempo. Além deste espírito empreendedor e de fazerem parte dele, estes fundadores e cofundadores optaram por tornar este modelo de negócio presente no mercado nacional e global através do modelo de franquias, o que se revelou correto e o tornou o segundo maior do mundo. Empregador privado, seus restaurantes atendem aproximadamente 69 milhões de clientes diariamente e estão presentes em aproximadamente 100 países por meio de aproximadamente 36,9 mil lojas e franquias (Freire, 2018).

Não há dúvida de que um dos principais alicerces do sistema de franquia é a boa prática jurídica, que começa com ferramentas e comportamentos de prevenção de conflitos e se completa na estratégia no relacionamento entre o franqueador e seus franqueados. Mas isso não é tudo. A análise jurídica estratégica também permeia a formação de um negócio de franquia, desde o estudo das questões tributárias até os aspectos jurídicos relacionados às especificidades do tipo de negócio. No relacionamento com os consumidores, a falta de base legal pode prejudicar um dos maiores valores do sistema: a marca. No que diz respeito à responsabilidade em cadeia, seja ela civil ou criminal, que pode envolver o franqueador, seus franqueados

e fornecedores do sistema, somente a prevenção pode evitar ou pelo menos mitigar o risco (Jess, 2016).

Em última análise, o contrato de franquia na ótica das funções econômicas é possível determinar as disciplinas jurídicas aplicáveis ao contrato de franquia, o que nos leva a concluir que se trata de uma modalidade de contrato de distribuição, não confundindo com o contrato de franquia. o chamado contrato de distribuição (franquia comercial), mesmo em casos de exclusividade. Isso porque um contrato de franquia inclui três aspectos básicos que se diferenciam de uma franquia comercial, a saber, engenharia, gestão e marketing, e o franqueado goza de direitos nesses aspectos. Além disso, o franqueado também se beneficia da experiência do franqueador no mercado em. qual ele opera (Rosa, 2020).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise comparativa entre o empreendedorismo independente e as franquias revela que, embora ambos os modelos de negócios ofereçam oportunidades promissoras, as escolhas entre eles dependem de diversos fatores, como o perfil do empreendedor, os objetivos estratégicos e a disposição para assumir riscos. O empreendedorismo independente destaca-se pela liberdade criativa e pela possibilidade de adaptação constante às mudanças do mercado, permitindo ao empreendedor a construção de um negócio único e personalizado. No entanto, essa autonomia vem acompanhada de desafios significativos, como a necessidade de desenvolver uma marca do zero, gerenciar os custos de operação de forma mais agressiva e aprender com os erros ao longo do caminho.

Em contraste, o modelo de franquia oferece uma fórmula de sucesso já testada, com suporte estruturado e uma marca consolidada. Para aqueles que buscam um caminho mais seguro, com menor risco financeiro e operacional, a franquia representa uma excelente opção. Contudo, essa segurança vem com a limitação da autonomia, já que o franqueado deve seguir diretrizes estabelecidas pelo franqueador, o que pode restringir a inovação e a capacidade de adaptação local.

Ao refletir sobre o contexto brasileiro, onde o setor de franquias tem experimentado um crescimento notável e o empreendedorismo independente é cada vez mais encorajado, é essencial que os novos empresários compreendam as

implicações de suas escolhas. A decisão entre abrir uma franquia ou empreender de forma independente deve ser tomada com base em um entendimento claro dos trade-offs entre segurança e liberdade, suporte e controle. Enquanto a franquia pode ser mais indicada para quem busca estabilidade e um modelo de negócio mais estruturado, o empreendedorismo independente é mais adequado para aqueles que desejam maior controle sobre suas operações e estão dispostos a investir mais tempo e recursos no desenvolvimento de um conceito original.

Em ambos os casos, a preparação e o planejamento estratégico foram fundamentais para o sucesso. É importante que o empreendedor avalie suas capacidades e objetivos de longo prazo, levando em consideração o impacto de cada modelo sobre a sua visão de negócios, seus recursos financeiros e sua disposição para enfrentar os desafios do mercado. A escolha entre os dois modelos é uma decisão estratégica que deve ser feita com base nas oportunidades que cada um oferece e nas exigências que cada caminho impõe. Em última análise, tanto o empreendedorismo independente quanto as franquias podem ser fontes de sucesso, mas a chave está em alinhar a escolha ao perfil e às expectativas do empreendedor, considerando as nuances e os riscos envolvidos em cada caminho.

REFERÊNCIAS

AGUIAR, Helder de Souza; LUPPE, Marcos Roberto; NASCIMENTO, Paulo Tromboni de Souza. Modelo de Fatores Influentes na Operação de Franquias. **BBR. Brazilian Business Review**, v. 18, p. 45-61, 2021.

BANDEIRA, Paulo Vitor Ribeiro; SILVA, Thiago Sousa. Motivações para o Empreendedorismo: Necessidade e Oportunidade. **ID online. Revista de psicologia**, v. 17, n. 66, p. 190-208, 2023.

BATISTA, Leonardo dos Santos; KUMADA, Kate Mamhy Oliveira. Análise metodológica sobre as diferentes configurações da pesquisa bibliográfica. **Revista brasileira de iniciação científica**, p. e021029-e021029, 2021.

BRITO, Sílvio Manuel; HONRADO, Maria Graciete. Um Breve Retrato do Perfil Empreendedor. **Journal of Exact Sciences and Technological Applications**, v. 1, p. 2-5, 2021.

BROWN, J.; RICHARDSON, T. A. **"A relação entre empreendedorismo e franquia: análise comparativa."** *Revista Brasileira de Empreendedorismo*, v. 14, n. 2, p. 101-115, 2022.

CARDOSO, F. A. **"O papel do franqueador no sucesso do empreendedor."** *Revista de Administração Contemporânea*, v. 25, n. 4, p. 45-63, 2021.

CINEGLAGLIA, Maria Natalina et al. Desafios do empreendedorismo feminino. **LexCult: revista eletrônica de direito e humanidades**, v. 5, n. 3, p. 59-76, 2021.

COELHO, LUCAS GUEDES PINTO. **OS LIMITES DAS RESPONSABILIDADES CONTRATUAIS ENTRE EMPRESAS FRANQUEADORAS E FRANQUEADAS.** 2017.

COELHO, Vanessa Beatriz Bezerra et al. Desenvolvimento de Competências Gerenciais e Franchising: Modelos de Gestão e Contexto Pandêmico. **Revista Ciências Administrativas**, v. 29, 2023.

DO NASCIMENTO, Rosa Leila Lima et al. FRANQUIA EMPRESARIAL E A ANÁLISE DOS FATORES QUE LEVAM AO SUCESSO DO NEGÓCIO. In: **9th International Symposium on Technological Innovation.** 2018.

DUARTE, Gabriela Ranea Trindade; TONIN, Julyerme Matheus. Ambiente concorrencial das franquias de alimentação do Brasil. **Revista da FAE**, v. 26, n. 1, 2023.

FARIAS, T. S.; GOMES, R. A. **"Franquias: uma alternativa viável para novos empreendedores."** *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, v. 17, n. 3, p. 300-315, 2019.

FITA, R. da S.; PEREIRA, L. C.; LOPES, G. C. D.; LOPES, P. C. P. O sistema de franquias no mercado brasileiro: administração, organização e empreendedorismo e o significativo fortalecimento do sistema de franchising no período pós pandêmico. **Revista de Gestão e Secretariado**, [S. l.], v. 14, n. 5, p. 8226–8237, 2023. DOI: 10.7769/gesec.v14i5.2199. Disponível em: <https://ojs.revistagesec.org.br/secretariado/article/view/2199>. Acesso em: 29 out. 2024.

FREIRE, Igo Falcão. **Perfil empreendedor e desafios da expansão de negócios por meio de franquias: estudo observacional do filme fome de poder.** 2018.

FREITAS, Railla de Oliveira; GRANETTO, Sergio Zeno. OS DESAFIOS DO JOVEM EMPREENDEDOR EM BUSCA DE UM ESPAÇO NO MERCADO COMPETITIVO DE ARAGUAÍNA-TO. **Facit Business and Technology Journal**, v. 2, n. 47, 2023.

GOMES, Laysa Rachid; LONGHINI, Tatielle Menolli. Análise de viabilidade econômico-financeira de franquia de artigos de presentes e decoração. **Revista Vianna Sapiens**, v. 11, n. 2, p. 29-29, 2020.

JESS, Ana Cristina Von. **Aspectos Jurídicos do Franchising: as Bases Legais Para o Sucesso de Uma Franquia.** Rio de Janeiro: ABF RIO, 2016.

JUNIOR, Arnaldo Fernandes Pinto; DE MUÝLDER, Cristiana Fernandes; DAS GRAÇAS CONCEIÇÃO, Dayse Liz. Empreendedorismo sustentável no Brasil: uma

revisão sistemática na literatura mundial recente. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Micro e Pequenas Empresas**, v. 9, n. 01, p. 150-164, 2024.

JUNIOR, WALDIR VIANNA. **Formação de Microempreendedores: pesquisa-ação sobre o empreendedorismo feminino na Quebrada, Minorias e Base da Pirâmide**. Editora Dialética, 2024.

KAWAMURA, J. "Diferenças entre o empreendedorismo tradicional e o modelo de franquias." *Revista de Empreendedorismo e Inovação*, v. 5, n. 1, p. 56-72, 2021.

MAZARO, Elber. **Transição de Executivo para Empreendedor: um método da teoria para a prática**. Editora Dialética, 2024.

MEDEIROS, Thais Nunes de. **Franquia como alternativa de empreender: um estudo de caso na Cosechas Mossoró/RN**. 2021. Tese de Doutorado.

MELO, PEDRO LR et al. Desenvolvimento regional e ambiente institucional: expansão regional das redes de franquias no Brasil. **RAM. Revista de Administração Mackenzie**, v. 21, p. eRAMR200088, 2020.

MENDES, C. F.; ALMEIDA, V. P. "Empreendedorismo e franquias: um estudo de caso." *Revista de Negócios*, v. 22, n. 2, p. 112-127, 2020.

MONTEIRO, Juliana Soares et al. Monitoramento de empreendedorismo global: o cenário do empreendedorismo no Brasil. **BrazilianAppliedScienceReview**, v. 6, n. 1, p. 64-78, 2022.

MÜLLER, Luiz Henrique. **Franquias: Os Dois Lados da Moeda**. Editora Appris, 2022.

OLIVEIRA, Caroline Lujan. INVESTIMENTO EM FRANQUIAS: SHOPPING DE PORTO VELHO-RO. **Revista Brasileira de Estudos de Gestão e Desenvolvimento Regional**, v. 2, n. 1, p. 18-36, 2024.

OLIVEIRA, Edi Carlos; DA SILVA, Clayton Vila. O (des) emprego e o empreendedorismo: o repensar da atuação profissional. **Revista Livre de Sustentabilidade e Empreendedorismo**, v. 6, n. 6, p. 219-242, 2021.

ROCHA, Anna Gabrielle Amorim. A importância dos gêneros textuais no processo de ensinoaprendizagem da língua portuguesa. **Cuadernos de Educación y Desarrollo**, v. 12, n. 3, 2020.

RODRIGUES, Anndreza Julia Silva. **Franquias: expectativas e realidade para franqueados um estudo na cidade de Assis**. 2023.

ROSA, Alberto. **A EVOLUÇÃO DO CONTRATO DE FRANQUIA EMPRESARIAL NO DIREITO BRASILEIRO E SOLUÇÕES PARA UM DESEQUILÍBRIO CONGÊNITO**. 2020.

ROSA, Fernanda Carvalho Frustockl; DA SILVA, Silvio Bitencourt. Estudo de bases teóricas para pesquisa sobre a definição e proteção jurídica do conhecimento em franquias. **BrazilianJournalofDevelopment**, v. 7, n. 1, p. 7821-7840, 2021.

SANTOS, L. M.; OLIVEIRA, P. F. "Empreendedorismo e franquias: similaridades e diferenças." *Revista de Administração*, v. 56, n. 3, p. 245-260, 2020.

SANTOS, Lauriene Teixeira et al. Receitas a serem seguidas? Mapeamento sobre o fenômeno “empreendedorismo de palco” em reportagens da web. **Race: revista de administração, contabilidade e economia**, v. 19, n. 2, p. 335-360, 2020.

SCHNELL, Fredy Arl et al. Micro empreendedores em redes de franquias:: comparação de valor entre gêneros. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v. 13, n. 3, p. 99-119, 2019.

SOUZA, L. S.; FREITAS, A. P. "Desafios e oportunidades no modelo de franquias." **Revista Brasileira de Administração**, v. 58, n. 1, p. 78-93, 2022.

TEBALDI, Luiza Pereira. **A escolha de franquia como estratégia de legitimidade**. 2021.

VAZ, Sara Cristiane Machado; DA SILVA RODRIGUES, Fábio. QUAL O PERFIL DO EMPREENDEDOR QUE INVESTE EM FRANQUIAS NO INTERIOR?. **Encontro Internacional de Gestão, Desenvolvimento e Inovação (EIGEDIN)**, v. 5, n. 1, 2021.

VIANA, Augusto Franco; PIRES, Gustavo Avanci. **Franquias: vantagens e desvantagens do sistema de franquias como opção de empreendimento**. 2021.

VIDAL, DOUGLAS; HABIRO, ANDRÉ. Franquia: um estudo bibliométrico. **Anais do VIII SINGEP**, 2020.