



Yan_Krukau_de_Pexels_CANVA

CAUTELA AO EMPREENDER

FRANQUIA OU NEGÓCIO PRÓPRIO: QUAL REDUZ RISCO E ACELERA RETORNO

Com crédito mais caro e maior cautela ao empreender, escolha do modelo impacta diretamente tempo de maturação, previsibilidade e chances de sobrevivência

Abri um negócio próprio ou investir em uma franquia pode significar a diferença entre fechar as portas nos primeiros anos ou construir uma operação mais previsível e rentável. Em um cenário de crédito caro e maior seletividade financeira em 2026, a escolha do modelo passou a influenciar diretamente o risco, o tempo de retorno e a sustentabilidade do negócio.

Dados do Sebrae indicam que cerca de 60% das empresas no Brasil fecham antes de completar cinco anos de atividade, evidenciando os desafios de quem começa do zero. No caso das franquias, a taxa de mortalidade no mesmo período é significativamente menor, frequentemente situada entre 5% e 15%, segundo levantamentos do setor.

Ao mesmo tempo, o franchising segue em expansão. Segundo a Associação Brasileira de Franchising, o setor faturou cerca de R\$ 301,7 bilhões em 2025, com crescimento de 10,5% em relação ao ano anterior. A diferença entre os modelos passa, principalmente, por três fatores: risco, tempo de maturação e previsibilidade de resultado.

Para Carlos Fuzinelli, sócio-fundador e CEO da FVL Consórcios e especialista em expansão de franquias no setor financeiro, a escolha precisa ser feita com base na realidade do empreendedor. “Empreender não é só abrir uma empresa. É entender quanto tempo você consegue sustentar a operação, qual risco está disposto a assumir e quanto suporte terá ao longo do processo”, afirma.



Carlos Fuzinelli

“Empreender não é só abrir uma empresa. É entender quanto tempo você consegue sustentar a operação, qual risco está disposto a assumir e quanto suporte terá ao longo do processo”

No negócio próprio, o empreendedor constrói tudo do zero. Define estratégia, posicionamento, produto e operação, mas assume integralmente o risco da validação do mercado. Esse processo costuma exigir mais tempo até gerar um resultado consistente.

“O negócio próprio oferece liberdade, mas cobra em tempo e erro. Existe uma fase inevitável de testes que pode levar meses ou anos até a operação ganhar tração”, diz. Já a franquia parte de um modelo validado. Marca, processos e metodologia já foram testados, o que reduz a curva de aprendizado e aumenta a previsibilidade, especialmente no início da operação. “A franquia não elimina o risco, mas reduz a incerteza. O empreendedor não precisa descobrir o caminho sozinho, ele executa um modelo que já funciona”, afirma.

Essa diferença impacta diretamente o tempo de retorno. Em modelos mais estruturados e enxutos, a maturação tende a ser mais rápida, enquanto negócios próprios frequentemente levam mais tempo para atingir estabilidade e gerar caixa de forma consistente. No caso da FVL Consórcios, por exemplo, o retorno pode começar a partir de três meses, segundo dados da própria empresa.

Esse movimento tem impulsionado formatos replicáveis e com menor custo fixo, especialmente fora dos grandes centros. É nesse contexto que surgem modelos como o da FVL Consórcios, estruturado para operar com baixa dependência de ponto físico e com foco na execução comercial.

“O modelo precisa funcionar em qualquer cidade. Quando a operação depende menos de estrutura e mais de processo, ela se torna mais eficiente e escalável”, diz. Outro fator relevante está na taxa de sobrevivência. Negócios que começam sem estrutura definida tendem a enfrentar mais dificuldades nos primeiros anos. Já modelos com suporte, treinamento e padronização aumentam as chances de continuidade.

“O maior erro não está no modelo escolhido, mas em ignorar o impacto dessa decisão no tempo e no risco. Quem começa do zero paga com tempo. Quem entra em um modelo estruturado paga com disciplina”, afirma. Ainda assim, a franquia exige adaptação. O empreendedor abre mão de parte da autonomia e precisa seguir padrões definidos pela rede, além de arcar com taxas como royalties e fundo de marketing.

Na prática, a decisão passa pelo perfil. Quem busca mais controle e está disposto a assumir maior risco pode optar por um negócio próprio. Já quem prioriza previsibilidade e quer reduzir erros tende a encontrar na franquia um caminho mais estruturado. Com o avanço do franchising e a maior profissionalização do empreendedorismo no país, a tendência é de crescimento de modelos mais enxutos, replicáveis e orientados por método. Ainda assim, especialistas apontam que o fator decisivo continua sendo a execução.

“Não é o modelo que garante o sucesso. Mas escolher um modelo que reduz erro e encurta o caminho pode fazer toda a diferença no resultado final”, conclui.



Yan_Krukau_de_Pexels_CANVA