

Mercado de franquias no Pará faturou mais de R\$ 2,4 bilhões em 2025

Franquias apostam em capacitação e se diferenciam do modelo tradicional (Foto:Marcelo Camargo/ Agência Brasil)

Principal característica desse modelo é o investimento em capacitação, relatam representantes

As empresas franqueadas no Pará registraram um faturamento de R\$ 2,4 bilhões no primeiro semestre desse ano, um aumento de 10,1% em comparação ao mesmo período do ano passado, segundo dados da Associação Brasileira de Franchising (ABF). Esse segmento aposta na padronização dos processos, como o treinamento dos funcionários e sistema de trabalho.

As principais diferenças descritas por representantes desse segmento e funcionários indica um ambiente de muita preparação para que o atendimento seja o mesmo em diferentes unidades, além de capacitações constantes.

Ad loading

O diretor regional da ABF no Norte e Nordeste, Fernando Ribeiro, explica que muitas das empresas investe em cursos ou utiliza a mentorias dos mais experientes, para padronizar a qualidade do serviço ou atendimento. Para ele, os bilhões faturados pelo modelo no Pará é resultado desse modelo. Na região Norte o número registrado no primeiro semestre deste ano foi de R\$ 6.4 bilhões, o que representa um aumento de 11,5% em relação ao mesmo período de 2024. “Em números de operações, o franchising na região expandiu 1,9% com 9.640 unidades nos seis primeiros meses do ano”, explica o diretor.

Entre os segmentos com os melhores desempenho no estado, conforme os dados obtidos pela ABF, Saúde, Beleza e Bem-estar

se destaca com 28,4% de participação do faturamento de todos os nichos no primeiro semestre, registrando mais R\$ 700 milhões nesse período. As franquias também foram responsáveis pela abertura de 31.910 postos de trabalho no mesmo período. Esse desempenho também liderado pelo setor de beleza, com 5.672 postos de trabalho criados, representando 17,8% do total.

“Em geral, há um treinamento inicial antes da abertura, com manuais com todo o passo a passo da operação, checklists, e prática em ‘loja-escola’ ou com um funcionário tutor. Muitas franquias já utilizam universidades virtuais de treinamento constante e com entrega de certificados para os colaboradores e franqueados. Depois, vêm as reciclagens, quando mudam processos, além de auditorias periódicas que medem qualidade, tempo de atendimento e satisfação do cliente e, se algo sai do padrão, a rede orienta a correção”, detalha o porta-voz.

Na avaliação da empreendedora do ramo da beleza local Katia Vasconcelos, que se prepara para inaugurar uma franquia em Belém, o treinamento da equipe também aparece como característica desse mercado. “Existem procedimentos padrões: o acolhimento, o tratamento de boas-vindas e protocolos exclusivos, sempre com produtos orgânicos e naturais de alta performance”, explica. E, além dessa padronização, estão entre as franquias que utilizam plataformas de estudos, nesse caso, voltadas à profissionais do segmento de beleza, como esteticistas, massoterapeutas, manicures, entre outros.

Geração de empregos

A criação de postos de trabalho nessa modalidade de negócio também se destaca, já que a cada franquia aberta demanda por uma equipe já estruturada. “Tivemos um aumento de aproximadamente 150% na mão de obra, e o melhor: gerando oportunidade para quem dificilmente teria, como recém-formados e pessoas que estão iniciando no segmento da beleza”, afirma Vasconcelos. No seu caso, a franquia foi apenas licenciada,

quando se adquire apenas o direito de usar a marca da empresa matriz, sem a transferência completa do modelo de negócio e com um suporte mais limitado.

A gerente de outra franquia local voltada a cuidados como corpo e o mercado de estética Thayane Fonseca reforça que toda abertura de uma nova unidade precisa de uma equipe completa para funcionar. “Quando uma unidade é aberta, há geralmente a necessidade de montar uma equipe completa de uma vez, mas no nosso caso específico”, pontua. Ela explica que também se aproveita desse fator, somando essa necessidade ao investimento em capacitação, o que resulta na expansão do negócio.

“Isso representa uma oportunidade ainda maior, porque além das vagas tradicionais de atendimento, existe também a possibilidade de crescimento com cursos, com a venda dos produtos e com a aplicação dos protocolos exclusivos. Isso abre portas para quem busca não apenas um emprego, mas também uma carreira dentro do mercado de estética e bronzeamento. Capacitamos a equipe para nos ajudar na capacitação de outras profissionais”, afirma.

Fonte: O Liberal e Publicado Por: Jornal Folha do Progresso em 22/09/2025/08:00:00

O formato de distribuição de notícias do [Jornal Folha do Progresso](#) pelo celular mudou. A partir de agora, as notícias chegarão diretamente pelo formato Comunidades, ou pelo canal uma das inovações lançadas pelo WhatsApp. Não é preciso ser assinante para receber o serviço. Assim, o internauta pode ter, na palma da mão, matérias verificadas e com credibilidade. Para passar a [receber as notícias](#) do Jornal Folha do Progresso, clique nos links abaixo siga nossas redes sociais:

- [Clique aqui e nos siga no X](#)

- [Clica aqui e siga nosso Instagram](#)
- [Clique aqui e siga nossa página no Facebook](#)
- [Clique aqui e acesse o nosso canal no WhatsApp](#)
- [Clique aqui e acesse a comunidade do Jornal Folha do Progresso](#)

Apenas os administradores do grupo poderão mandar mensagens e saber quem são os integrantes da comunidade. Dessa forma, evitamos qualquer tipo de interação indevida. Sugestão de pauta enviar no e-mail: folhadoprogresso.jornal@gmail.com.

Envie vídeos, fotos e sugestões de pauta para a redação do JFP (JORNAL FOLHA DO PROGRESSO) Telefones: WhatsApp [\(93\) 98404 6835](#)– (93) 98117 7649.

“Informação publicada é informação pública. Porém, para chegar até você, um grupo de pessoas trabalhou para isso. Seja ético. Copiou? Informe a fonte.”

Publicado por Jornal Folha do Progresso, Fone para contato 93 981177649 (Tim) WhatsApp: [-93- 984046835](#) (Claro)

- Site: www.folhadoprogresso.com.br e -

mail: folhadoprogresso.jornal@gmail.com/ou e -

mail: adeciopiran.blog@gmail.com