



SEGUNDA-FEIRA 17.8.2015
oglobo.com.br

Negócios & leilões

Nos embalos de sábado à noite

O mercado de eventos sociais movimentou R\$ 16,8 bilhões em 2014 e demanda crescente por diversão é um convite ao empreendedorismo

Os convidados lotam o salão. Luzes coloridas, som nas alturas, brindes, enfeites, decoração personalizada e um bufê que faz os convidados esquecerem a dieta. Para as empresas especializadas em eventos sociais, a vida é mesmo uma festa. Passando ao largo da crise, este mercado movimentou R\$ 16,8 bilhões em 2014, segundo a Associação Brasileira de Eventos Sociais (Abrafesta). Afinal, animação combina com lucros e é um convite ao empreendedorismo.

Atualmente, há cada vez menos espaço para aventureiros quando se trata de organizar bailes de debutantes, casamentos, aniversários, formaturas e festas infantis. O trabalho exige foco em gestão profissional, de modo a atender o grau de exigência dos anfitriões. A demanda crescente por inovações abriu espaço para franquias, que têm buscado nichos específicos de atuação.

UNIVERSITÁRIOS

A Viva Eventos é um exemplo desse fenômeno. Fundada em 2011, especializou-se em festas de formatura para universitários e organiza em média 350 eventos por ano, que podem custar até R\$ 1,8 milhão. A empresa mineira já tem 14 unidades franqueadas (quatro no estado do Rio), que atendem 60 municípios, e faturou R\$ 5 milhões em 2014. Este ano espera crescer 25%.

A meta é abrir 150 franquias até 2020. O investimento inicial é de R\$ 150 mil, incluindo a taxa de franquia (R\$ 40 mil). A rede cobra 10% de royalties sobre o faturamento e taxa de propaganda de 2%. O ponto comercial varia de 80 a 200 metros quadrados. O faturamento médio é de R\$ 50 mil, com previsão de retorno do capital entre 18 e 36 meses.

A segmentação também abriu portas para outras franquias de eventos. É o caso da Rede Cata-Vento, especializada em festas infantis. Fundada há mais de 20 anos, desenhou seu modelo de franquia em 2009, aproveitando as estruturas das empresas que integram seu grupo. Ao longo dos anos, iniciou uma fase de aquisição de empresas, como a Todo Sabor, e ampliou a oferta de salgadinhos e doces para festas, além de criar Turma do Cata-Vento, com mais de 15 personagens.

A Cata-Vento desenvolveu um centro de distribuição que coordena as atividades de compras, armazenagem e logística. Hoje, é a maior franqueadora de bufês infantis e casas de festas do Brasil, com três unidades próprias e 20 franqueadas. A meta é ultrapassar 100 unidades até 2022. O investimento inicial do fran-



FOTOS DE DIVULGAÇÃO/VIVA EVENTOS



Formaturas.

Uma festa para comemorar o fim do curso na faculdade pode custar até R\$ 1,8 milhão



CASAMENTOS

O 'SIM' TAMBÉM GERA FORTUNAS

Os números ajudam a dimensionar os gastos dos brasileiros com festas e comemorações. O estudo "O Mercado de Eventos Sociais: indicadores sobre a oferta e a demanda", elaborado pela Data Popular, mostra que os casamentos já ultrapassaram a marca de um milhão por ano no país.

A Região Sudeste foi responsável por metade dos gastos com festas e cerimônias, com R\$ 8,6 bilhões, seguido pelo Nordeste (R\$ 3 bilhões), Sul (R\$ 2,9 bilhões), Centro-Oeste (R\$ 1,3 bilhão) e Norte (R\$ 1 bilhão).

A estimativa de gastos com festas e cerimônias para o estado do Rio de Janeiro, por exemplo, foi de R\$ 1,7 bilhão, sendo R\$ 800 milhões apenas na capital. Já as faixas etárias que concentram o maior "potencial" de casamentos ocorrem na faixa entre 20 e 39 anos, ou 75% dos matrimônios (1,58 milhão), de acordo com o IBOPE. O estudo também gera vantagens, que utilizou dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad), do IBGE.

queado varia de R\$ 500 mil a R\$ 900 mil. O faturamento mensal pode chegar a R\$ 200 mil, com previsão de retorno do capital entre 24 e 36 meses.

CRIATIVIDADE

Além da segmentação, a criatividade é a marca das franquias desse setor. Há oito anos, o paranaense Rafael Grizzo lançou um catálogo eletrônico de produtos e serviços destinados à organização de festas. O SeuEvento.net facilita a vida daqueles que estão às voltas com casamentos, formaturas, aniversários, reuniões sociais e festas de fim de ano. O portal reúne em um só endereço diferentes empresas responsáveis por convites, decoração, música, bufê, brindes, enfeites etc. Assim, o interessado pode fazer a cotação de preços em mais de um fornecedor.

Em 2009, a empresa aderiu ao modelo de franquias pelo sistema home office, criando um verdadeiro shopping virtual para comemorações. Hoje são 42 unidades franqueadas, que administram um portal para comercialização de anúncios (hotsites e banners) junto a fornecedores do mercado de eventos. Estes pagam mensalidades em diversos planos para expor seus produtos e serviços através de fotos, vídeos e promoções.

A rede pretende inaugurar 12 franquias este ano e outras 20 em 2016. Em abril, o portal foi totalmente reformulado, tornando a navegação mais fácil. Para os franqueados da SeuEvento.net, o investimento inicial varia de R\$ 12.500 a R\$ 21.500. O faturamento médio previsto é de R\$ 13 mil por mês. O prazo de retorno varia entre seis e 15 meses. •

Opções nas Zonas Sul e Oeste, Região dos Lagos e Serra

Maquinário pesado, como tratores e escavadeiras, também recheiam as ofertas da semana

Imóveis em bairros nobres da Zona Sul carioca voltam a ser destaque na agenda dessa semana. Amanhã, às 14h, Leonardo Shulmann bate o martelo para um apartamento na Rua Prudente de Moraes, em Ipanema, de 90 metros quadrados (R\$ 1,8 milhão). No mesmo dia e horário, o leiloeiro oferece um apartamento de 188 metros quadrados na Av. Delfim Moreira, no Leblon, com vista para o mar e duas vagas de garagem (R\$ 6,4 milhões).

As ofertas prosseguem com De Paula, que amanhã, às 15h, oferece um terreno no Imbuí (Teresópolis), de 1.100 metros quadrados (R\$ 56 mil); e na quinta, às 14h, um aparta-

mento de cinco quartos no Grajaú, um terreno de 10 mil metros quadrados no Recreio, imóveis em Botafogo e uma casa de três quartos na Barra.

Paulo Botelho comanda amanhã, às 15h, pregão de imóveis em diversos bairros da capital, como um prédio em Jacarepaguá (R\$ 10 milhões) e uma casa na Barra (R\$ 3,5 milhões). Na quarta, às 16h, será a vez de um lote de 480 metros quadrados em Maricá (R\$ 180 mil). No dia seguinte, às 11h30, Paulo Botelho bate o martelo para um prédio (R\$ 600 mil) e um apartamento (R\$ 450 mil) em Teresópolis. Na sexta, às 13h30, o leiloeiro comandará o pregão de um lote de R\$ 95 mil em Macaé.

OUTROS BENS

Amanhã, às 14h, Murilo Chaves estará à frente de um leilão de máquinas de terraplanagem e veículos. Um trator, duas escavadeiras e oito caminhões estarão em oferta. Edgar de Carvalho apreçoará, no mesmo dia e horário, veículos, sucatas de carrocerias e outros equipamentos da Rio Luz.

João Emílio comanda amanhã, às 12h, leilão de aparelhos de jantar, conjuntos de panelas e de assadeiras. Entre quarta e sexta, em horários diversos, o leiloeiro bate o martelo para eletrodomésticos, aeronaves bandeirantes e veículos. Na sexta, às 13h, Rogério Menezes comanda seu tradicional pregão de veículos de marcas e modelos variados. •



DIVULGAÇÃO

Trator. Oferta de Murilo Chaves