

Ano novo, franquia nova

Resiliência é uma palavra que representa de forma bastante especial o franchising brasileiro

Marcelo Cordovil (*)

Os últimos dados divulgados pela Associação Brasileira de Franchising (ABF) comprovam essa afirmação, visto que no terceiro trimestre de 2024, o setor ultrapassou R\$ 70 bilhões em faturamento, o que representa um crescimento superior a 12% quando comparado ao mesmo período de 2023. O mais interessante é que todos os segmentos vêm registrando bons índices de crescimento. Puxando essa discussão para o nosso mercado, que são as franquias de alimentação, só há motivos para comemorar.

Afinal, a alta chegou a 14% no penúltimo semestre do ano passado, como consequência de alguns fatores, como o aumento da frequência do trabalho presencial nas empresas, abertura de novas lojas, aumento do movimento nos shoppings centers, consolidação do delivery e uma série de outros pontos.

Além de elevar a expectativa em relação ao desempenho do setor de franquias em 2025, o desenvolvimento alcançado no ano passado coloca em evidência a força do franchising, do trabalho em rede e da capacitação



desse mercado como um todo. Além disso, revela uma demanda aquecida no setor de food service, profundidade em relação ao hábito de alimentação fora do lar, fortalecimento em relação ao lazer, retomada do poder de compra, etc.

Todos esses pontos associados mostram que investir em uma franquia pode ser uma boa opção para quem pensa em empreender e/ou diversificar investimentos. Afinal, o franchising se apresenta como uma alternativa interessante e segura para quem almeja iniciar um negócio.

Além de combinar a independência de gerir o próprio negócio ao benefício de contar com uma marca

estabelecida no mercado, com um sistema de operação já testado e bem-sucedido, aspecto que reduz riscos associados ao início de um novo empreendimento, visto que produtos, processos e estratégias de mercado já estão validados pelo franqueador.

Outros aspectos relevantes estão ligados ao suporte e treinamento oferecidos pela franqueadora, de maneira abrangente e contínua ao franqueado. Treinamento inicial para colaboradores da franquia, assistência operacional, suporte de marketing e orientações periódicas são parte das atividades da franqueadora e parte de um apoio essencial especialmente no caso de empreendedores iniciantes.

Também é importante mencionar que ao investir em uma franquia, o empreendedor ou investidor também se beneficia pela economia de escala na aquisição de insumos, acesso a fornecedores especiais e preços mais competitivos, que podem contribuir para a redução de custos operacionais e aumento da lucratividade, além de interagir com outros empreendedores, trocar informações, experiências e boas práticas, algo que, sem sombra de dúvida, é valioso para o sucesso de qualquer negócio.

Recomendo, caso você tenha o desejo de empreender, que avalie o setor de franquias de maneira mais profunda e que analise de maneira detalhada as marcas que são parte do setor.

Há excelentes oportunidades no mercado: marcas sérias, comprometidas com o sucesso do franqueado, que estão consolidadas ou em fase de consolidação no mercado e que ainda têm boas praças disponíveis para abertura de franquias, com ótimas perspectivas de resultados!

(*) - É sócio e CEO da Mei Mei (www.meimeifood.com.br).

Nada sobre Nós sem Nós: a construção da sociedade inclusiva

André Naves (*)

A construção de uma sociedade estruturalmente inclusiva exige a eliminação ou a equalização de barreiras que historicamente marginalizam diferentes grupos populacionais

discriminatórias, estigmas e na falta de empatia para com aqueles que são percebidos como “diferentes”. A superação dessa barreira requer um esforço coletivo e educativo que promova a conscientização e o respeito à diversidade.

Esse processo não se limita às pessoas com deficiência, mas abrange todos os segmentos sociais que, por razões culturais, econômicas ou estruturais, encontram-se em situação de subjugação nas relações de poder.

São esses grupos minorizados que enfrentam barreiras à sua plena inclusão social, desde obstáculos físicos e institucionais até barreiras mais sutis e insidiosas, como as atitudinais. Estas, em particular, manifestam-se em preconceitos, discriminações e no capacitismo, que perpetuam a exclusão e dificultam a participação igualitária desses indivíduos na sociedade. Nesse sentido, superar tais barreiras é uma condição indispensável para a construção de um ambiente verdadeiramente justo e democrático.

Educação Inclusiva, campanhas de sensibilização e o incentivo à convivência são caminhos eficazes para desconstruir preconceitos. Além disso, a valorização das contribuições únicas de cada indivíduo para a sociedade deve ser central no discurso inclusivo, garantindo que a diversidade seja percebida como uma riqueza e não como um obstáculo.

É por isso que o slogan “Nada sobre Nós sem Nós” sintetiza a essência de uma sociedade inclusiva. Ele reforça a necessidade de que as pessoas diretamente afetadas por barreiras sociais estejam no centro das discussões e das tomadas de decisão que impactam suas vidas. No entanto, esse princípio não deve ser interpretado como uma exclusão de outros grupos solidários à causa.

As barreiras estruturais, sejam elas físicas, comunicacionais, institucionais ou culturais, precisam ser enfrentadas de forma abrangente. Para isso, as políticas públicas desempenham um papel essencial, uma vez que são os instrumentos por meio dos quais a sociedade pode promover transformações concretas em suas bases estruturais. No entanto, essas políticas são, em grande medida, moldadas pelas práticas e demandas dos indivíduos e coletividades em seu cotidiano.

Pelo contrário, a construção de uma sociedade inclusiva é uma responsabilidade coletiva, que demanda a participação de todos os setores sociais. Quando indivíduos de diferentes grupos minorizados unem-se em prol de objetivos comuns, criam-se condições para uma transformação estrutural mais ampla e significativa. A participação plural confere legitimidade às ações inclusivas e promove a solidariedade entre diferentes segmentos da população.

É nesse ponto que o associativismo se torna uma ferramenta fundamental. A união de indivíduos que compartilham experiências de exclusão ou que são solidários à luta por igualdade pode potencializar a influência sobre as decisões políticas. Associações e movimentos sociais são espaços de articulação e resistência, nos quais vozes plurais se fortalecem para exigir mudanças efetivas. Essa dinâmica de participação não apenas fortalece a democracia, mas também assegura que as políticas públicas reflitam as reais necessidades e demandas da população.

Entre todas as barreiras enfrentadas, a atitudinal é a mais difícil de se superar, pois está enraizada em preconceitos culturais e sociais profundos. Ela se manifesta em atitudes

A construção de uma sociedade estruturalmente inclusiva é um desafio que exige a superação de barreiras de diferentes naturezas, com especial atenção àqueles atitudinais. Essa transformação só será possível por meio de políticas públicas eficazes, moldadas por movimentos sociais fortes e participativos, bem como pela adesão de indivíduos de todos os segmentos sociais.

Ao adotar o princípio de “Nada sobre Nós sem Nós” como guia, a sociedade pode assegurar que as vozes de todos sejam ouvidas e respeitadas. Somente assim é possível construir um futuro em que a igualdade, a justiça e a inclusão sejam os alicerces de uma convivência verdadeiramente humana e solidária.

(*) - Formado em Direito pela USP, é Defensor Público Federal (Instagram: @andrenaves.def).

Planejar os rumos da empresa é tarefa obrigatória para empreendedores

Haroldo Matsumoto (*)

O primeiro passo para a gestão eficaz de uma empresa, seja qual for seu porte ou área de atuação, é realizar um planejamento estratégico.

A afirmação é verdadeira e bastante conhecida entre empreendedores e gestores de negócios, no entanto, ainda é comum encontrar empresas, especialmente entre as micro e pequenas, que operam de forma reativa, sem um planejamento claro.

A falta de um plano especial ocorre, em muitos casos, como consequência de uma rotina baseada em processos ineficientes, gerenciamento ineficaz, falta de direção, inconsistência nas decisões e dificuldades de adaptação às mudanças de mercado. Esses desafios, no entanto, podem ser facilmente sanados com uma abordagem correta e transformados em oportunidades de crescimento e sucesso.

Outra boa notícia é que o planejamento estratégico não precisa ser algo complexo. Tomando por base os anos de atuação oferecendo suporte a diversos tipos de empresas, afirmo que a elaboração de um plano eficaz e coerente, que alinhe todos os esforços da empresa para objetivos comuns, será suficiente para colocar a operação no rumo certo.

Para começar, recomendo que sejam definidos pontos especiais, como a Visão, Missão e Valores do negócio, caso eles ainda não estejam claros. Esses elementos são pilares importantes, que vão balizar a tomada de todas as decisões. Inclusive, eles serão importantes para outro aspecto fundamental do negócio: a cultura organizacional.

Afinal, é ela que guiará a tomada de decisão e norteará as atitudes do colaborador, especialmente quando ele estiver sozinho diante de uma determinada situação. É importante ressaltar, que todas as empresas têm uma cultura organizacional estabelecida, seja ela desenvolvida pelo empreendedor ou instalada na empresa sem um direcionamento correto.

Depois disso, objetivos e metas reais, que possam ser atingidos, precisam ser estipulados. Para facilitar o estabelecimento das estratégias, oriento que as metas sejam desdobradas em objetivos menores, que devem ser atribuídos a diferentes equipes. Dessa forma, toda a empresa trabalhará buscando uma mesma direção.

Paralelo a todos os esforços, é interessante que se faça o monitoramento e avaliação do andamento do plano de ação estabelecido. Dessa maneira, torna-se possível acompanhar o progresso em relação às metas e objetivos e, principalmente,



fazer ajustes sempre que houver necessidade para garantir que a empresa permaneça no caminho certo para alcançar os objetivos estipulados.

Aproveito para esclarecer que é muito natural que as lideranças e equipes tenham dúvidas conforme as atividades são realizadas ou ao se depararem com processos internos ineficientes, que precisem de reorganização. Como consequência, podem acontecer atrasos no cronograma estabelecido, aumento de custos, perda de qualidade e outros desafios.

Porém, convém encarar esses obstáculos, se e quando surgirem, com clareza e buscar soluções que possam contornar as questões de forma rápida e prática, minimizando os impactos para a evolução do negócio. Quando não for possível encontrar a resolução dessa maneira, vale reunir o time e recalculas as rotas, afinal é para isso que planejamentos são traçados: para serem revisitados e reorganizados sempre que necessário.

No caso de empresas cujas estruturas estejam bem estabelecidas, é interessante, por exemplo, analisar aspectos que possam contribuir para um aumento das vendas e, consequentemente, do faturamento anual. Pense no que pode ser feito para alcançar resultados positivos e expressivos. Será o momento, por exemplo, de investir no lançamento de um produto diferente ou de apostar em um serviço complementar aos que já são oferecidos? Ou a alternativa mais interessante é investir em mais capacitação para o time?

Para obter respostas é importante fazer uma análise do desenvolvimento das operações no ano anterior, muitas vezes olhando as atividades mês a mês, a fim de entender quais áreas devem ser reforçadas. Pense a respeito!

(*) - É especialista em marketing e gestão e sócio-diretor da Prospéra Educação Corporativa (www.prospera.com.br).