



ESTRATÉGIA

COMO A PROVA SOCIAL FAZ SUA EMPRESA CRESCER

Leia na página 8

Empreendedorismo na prática: Estratégias para expandir com eficiência

Especialista aponta práticas essenciais para escalar redes de franquias de forma estratégica e destaca erros estruturais que comprometem o desempenho no médio e longo prazo

O mercado de franquias brasileiro vive um novo ciclo de expansão. Segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o setor cresceu 8,9% no primeiro trimestre de 2025, movimentando R\$ 65,9 bilhões, números que reacendem o apetite de empreendedores e investidores por modelos replicáveis e escaláveis. No entanto, por trás da atratividade do franchising, existe uma curva técnica de maturação que, quando ignorada, leva redes promissoras a enfrentarem desafios que poderiam ser evitados com preparo, método e governança.

Para Lucien Newton, vice-presidente da vertical de Consultoria do Ecossistema 300 Franchising, companhia que atua tornando redes líderes no seu segmento, no imaginário de muitos empreendedores, transformar um negócio de sucesso em uma rede de franquias seria um processo natural, quase automático, desde que exista demanda de mercado. “Mas a verdade é que o franchising não perdoa improvisos. Franquear é antes de tudo um processo técnico, que exige validação financeira e operacional, testes de replicabilidade, construção de manuais, estrutura de suporte, clareza sobre o papel da franqueadora e disciplina para sustentar padrões”, ressalta.

Antes de expandir, é preciso garantir a franqueabilidade do negócio, conceito que vai além de “ter uma boa marca”. É necessário dominar variáveis como custo de aquisição de cliente (CAC), margem por unidade, ponto de equilíbrio, tempo de retorno do investimento (payback) e ter um modelo de operação documentado e transferível. Esse modelo deve ser



compreendido por franqueados com perfis diversos e aplicado com eficiência em geografias distintas.

Outro erro recorrente é buscar tração comercial sem estrutura proporcional para sustentar a rede. O crescimento desordenado é sedutor, mas perigoso. Sem consultoria de campo, onboarding técnico, manuais vivos e métricas de acompanhamento por unidade (como ticket médio, faturamento por categoria, NPS e compliance de atendimento), a franqueadora perde controle e fere a consistência da entrega, o que compromete a marca e mina a confiança do franqueado, que é o principal vetor de reputação do negócio.

“A expansão de uma rede de franquias deve ser encarada como um projeto de longo prazo, não como uma campanha de vendas. Por isso, o foco inicial deve ser a sustentação da rede existente. É preciso investir em tecnologia, processos, auditoria de campo e capital humano, pilares que garantem previsibilidade na execução. Só está apta a escalar aquela franqueadora capaz de replicar seu sucesso com margem e qualidade, independentemente do território”, explica o executivo.

Do ponto de vista da governança, a padronização não é apenas um diferencial competitivo, ela é o próprio alicerce do

franchising. Redes que não monitoram a conformidade da operação perdem o controle sobre a experiência do consumidor final. Isso reduz o ativo intangível da marca e enfraquece a unidade de propósito da rede. Um franqueado satisfeito renova contrato, recomenda a marca e impulsiona o crescimento de forma orgânica. Um franqueado mal assistido, por outro lado, representa risco jurídico, quebra de reputação e retração de expansão.

A maturidade de uma franqueadora também passa por um reposicionamento do seu fundador. O empreendedor precisa deixar o papel de operador e assumir o de gestor, uma pessoa que delega com método, implementa indicadores e sustenta rotinas de performance. Sem isso, a escalada do negócio se torna refém da energia individual do fundador e não de uma máquina replicável.

“Franquia é antes de tudo um modelo matemático. Quando bem executado, ele gera valor de longo prazo para todos os envolvidos. Quando tratado como apenas um canal de vendas, tende ao colapso. O sucesso de uma rede não se mede pelo número de unidades vendidas, mas pelo índice de renovação contratual, pela rentabilidade do franqueado e pela capacidade da franqueadora de manter sua promessa em cada ponto de venda”, conclui Newton.

Ambientes incertos pedem estruturas porosas: ativando o conhecimento coletivo

A metáfora dos “silos corporativos” – estruturas fechadas onde o conhecimento é armazenado de forma segura, porém estéril – não funciona quando é preciso adaptar-se à crescente complexidade dos mercados, das tecnologias e das relações humanas. ➡➡

Reforma Tributária: quais os principais desafios tecnológicos que as empresas enfrentarão?

O mundo do trabalho está passando por uma transformação acelerada, mas o Brasil parece ainda preso a um modelo ultrapassado que já não conversa com as novas gerações. ➡➡

Reforma trabalhista ou cultural?

O mundo do trabalho está passando por uma transformação acelerada, mas o Brasil parece ainda preso a um modelo ultrapassado que já não conversa com as novas gerações. ➡➡

Diversidade organizacional: entre retrocessos globais, os benefícios das medidas de DEI

2025 teve início com um movimento preocupante - e que chocou muitas pessoas - no universo corporativo mundial: o anúncio do encerramento total, ou gradual, de diversas iniciativas de Diversidade, Equidade e Inclusão (DEI) em grandes organizações. Uma medida que implica na extinção de programas de recrutamento afirmativo, treinamentos internos voltados a letramento sobre inclusão e até mesmo na reestruturação de times dedicados à pauta. ➡➡

Para informações sobre o

MERCADO
FINANCEIRO

faça a leitura do
QR Code com seu celular



Negócios em Pauta

Divulgação

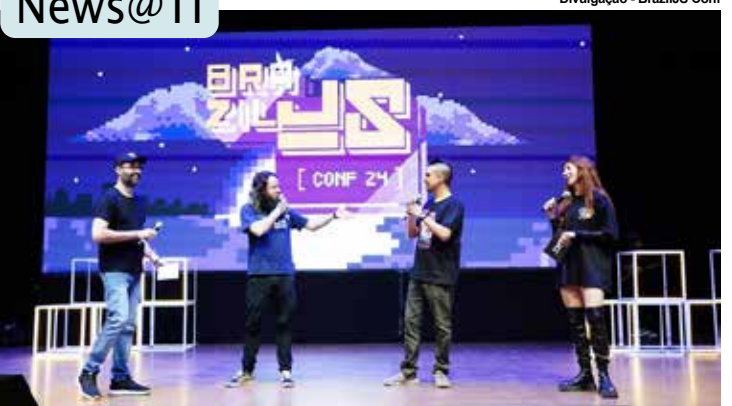


Gerdau se une ao Instituto Caldeira para oferecer capacitação em tecnologia e dados

A Gerdau, maior empresa brasileira produtora de aço, uniu-se ao Instituto Caldeira para apoiar o Geração Caldeira, um programa voltado à capacitação de jovens de 16 a 24 anos para atuar em carreiras da nova economia. A iniciativa, que impacta 18 mil participantes em sua etapa online, passa a contar com conteúdo da plataforma Data4All, desenvolvida em parceria entre a Gerdau e a edtech Ada, voltada ao ensino de tecnologia de dados e inteligência artificial. O Geração Caldeira é destinado a alunos e ex-alunos de escolas públicas que desejam trabalhar no mundo da inovação e da tecnologia. No programa, os alunos recebem capacitação com especialistas do mercado, acesso ao ecossistema do Caldeira, bolsa-auxílio durante a etapa presencial e conexão com oportunidades de trabalho. ➡➡ **Leia a coluna completa na página 3**

News@TI

Divulgação - BrazilJS Conf



Evento de JavaScript abre venda de ingressos com lote promocional

@ Já está à venda o 1º lote de ingressos para BrazilJS Conf. Organizado pela DEx01 – empresa gaúcha de tecnologia e design –, o evento espera reunir duas mil pessoas no Centro de Eventos do BarraShopping Sul, em Porto Alegre, nos dias 24 e 25 de outubro. O ingresso do lote promocional custa R\$ 99 e pode ser adquirido no site do evento (<https://conf.braziljs.org/>). Os primeiros palestrantes e call for papers serão anunciados em breve. Considerada a maior conferência de JavaScript do mundo e um dos maiores eventos de tecnologia da América Latina, a BrazilJS celebra, em 2025, a evolução e a maturidade da linguagem de programação mais popular do mundo, que chega aos 30 anos. Além da conferência, a BrazilJS promove curadoria de conteúdo tech em outras plataformas para manter um diálogo permanente e atualizado com programadores e outros profissionais de TI. ➡➡ **Leia a coluna completa na página 2**

A Outra Sala

A inteligência artificial não vai destruir empregos. Vai revelar o quanto deles nunca foram inteligentes.

Por Ana Luisa Winckler

➡➡ **Leia na página 4**

