

FRANQUIA

GLOBAL OPPORTUNITIES



Frank IA
Aponte seu celular
e converse com ele.
ENCONTRE SEU
NOVO NEGÓCIO



Qual a melhor franquia para você investir?

**FRANK é o agente virtual que analisa seu perfil
e as oportunidades para a escolha de sua franquia**

MERCADO

TENDÊNCIAS 2025

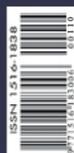
perspectivas para
o franchising

NESTA EDIÇÃO

Inovação | Inteligência Artificial

Lançamentos | Internacional

E MUITO MAIS





FRANCHISING EM 2025

por João Cânovas*

Tendências para 2025: entro neste raciocínio com foco em três perfis: empresários que já são franqueadores, empreendedores que estão buscando no franchising seu primeiro negócio próprio e empresários que ainda estão fora deste mercado. Quais são as razões para isso? São ópticas e interesses completamente diferentes para o mesmo assunto.

Começando pelos empresários que já são franqueadores. Primeiramente, parabéns pela decisão de expandir seu negócio como franquia. Independentemente de quanto tempo sua rede tenha ou quantas unidades possui, expandir como franqueador é símbolo de um perfil de liderança nata e serviência. Formar empresários e equipes requer sacerdócio, entrega, energia e disposição para lidar com gestão de pessoas na essência, para fazer uma rede acontecer.

O mercado de franquias vive em uma espécie de “bolha” no bom sentido. Quando analisamos os balanços trimestrais e anual da Associação Brasileira de Franquias (ABF) só vemos números positivos de crescimento, faturamento, novas unidades e empregabilidade. Diante disso constatamos: franqueadores estão prosperando mesmo diante de cenários de muitas incertezas no Brasil e indagamos: quais seriam os desafios para 2025 para quem está prosperando? Com certeza os franqueadores não estão preocupados com o crescimento “orgânico” dos seus negócios, eles estão preocupados com as outras “dores” do crescimento: P&D, Marketing, Branding, Gestão de Pessoas, novos canais de vendas, novas modalidades de negócio, fusões e aquisições, entre outras.

Não tenho bola de cristal mas tenho certeza que uma das mais fortes tendências para franqueadores a partir de 2025 serão as fusões e aquisições, mais conhecidas como M&As, que é quando uma franqueadora é em parte (o no todo) vendida ou incorporada a um outro conglomerado de empresas ou grupo investidor e temos acompanhado este movimento crescendo nesta última década no Brasil.

Também veremos franqueadores médios e pequenos fazendo este movimento, que gera sinergia na gestão, complemento de portfólio e redução de custos. Vimos isto acontecer com a compra do Grupo CRM (Kopenhagen e Brasil Cacau) pela Nestlé Brasil aprovado pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) em fevereiro de 2024.

Franqueadores precisam se diversificar, continuar inovando, lançando produtos, serviços e furando suas



*JOÃO CÂNOVAS é mentor em Gestão de franquias com mais de 31 redes atendidas e mais de 20 mil horas de consultoria prestada @ novaeraestrategia

Fico à disposição do leitor.
É só chamar

VAMOS JUNTOS



É só apontar o celular aqui no QR Code

próprias bolhas para continuarem crescendo em 2025. Aliado a isso, precisam cada vez mais agregar tecnologia e gerir pessoas, formando gente da base ao topo em todas as frentes do negócio, seja no franqueador e nos franqueados.

Falando sobre os empreendedores que buscam no franchising a primeira oportunidade do negócio próprio, minha análise é que o nível de exigência destes candidatos continuará subindo. Hoje em dia os candidatos estão muito mais informados e preparados para um processo de seleção em comparação há alguns anos. Isso continuará encarecendo o processo de expansão para os franqueadores, contudo trará candidatos mais preparados, amenizando os custos de suporte de implantação iniciais e promovendo um crescimento sustentável da rede, com uma velocidade menor de novas unidades mas com muito mais segurança e maior retorno financeiro para os dois lados.

Agora, pensando no empresário que ainda está fora deste mercado, minha visão é um pouco mais cética e crítica. O varejista independente precisa com urgência organizar seu negócio para funcionar em rede, assim como as franquias fizeram, mesmo que sua intenção não seja franquiar. Ele deve melhorar seu branding, sua comunicação visual, sua arquitetura de varejo, seu posicionamento de marca e de mercado, precisa mapear seus processos, documentar e escrever seus manuais de gestão e operação, precisa de planos consistentes de cargos e carreiras, precisa de treinamento ininterrupto, formação de equipe, recrutamento, seleção e retenção de talentos e precisa acima de tudo abrir mais unidades próprias, a fim de di-

luir e amenizar seus riscos de ter apenas uma fonte de receita.

Eu tenho recebido aqui na consultoria cada vez mais empresários que querem profissionalizar seus negócios, que querem “parecer” franquias mas sem nenhuma intenção de franquiar num primeiro momento. São empresários em sua maioria que estão enfrentando diversos níveis de dificuldade, principalmente em gestão e operação, passando por financeiro por não dominarem os próprios números dos seus negócios, problemas com fluxo de caixa, dificuldade de fazer caixa e estruturar uma reserva de oportunidade, não possuem processos claros, mapeados e documentados, continuam envolvidos diretamente no operacional das suas empresas, o que limita absurdamente seu crescimento e escalabilidade, muitos estão enfrentando problemas emocionais, relacionais e/ou de saúde por isso, não conseguem recrutar, treinar muito menos reter talentos, não possuem diversificação de canais ou portfólio, estão com baixa inovabilidade, enfim, falta - quase - tudo.

Para estes empresários que estão fora do mercado de franquias enfrentando inúmeras dificuldades e desafios meu conselho é formatar suas empresas imediatamente para funcionar como se fossem franquias, é a única chance de sobrevivência que o varejista independente terá diante de um mercado cada vez mais agressivo, desigual, tecnologicamente disruptivo e altamente profissionalizado.

Os próprios clientes estão exigindo cada vez mais experiência na hora da compra e os empresários que não aplicarem o franchising em seus negócios terão grandes chances de encerrar seus negócios a partir de 2025.

