

CADERNO NEGÓCIOS & OPORTUNIDADES **pesquise aqui seu próximo negócio**

www.revistafranquia.com.br

FRANQUIA

ANO 28

EDIÇÃO Nº 115

GLOBAL

OPORTUNIDADES

#ELASNOFRANCHISING

A liderança rosa em várias frentes do mercado

DESTAQUE

Franquia DOCTOR DOR oferece oportunidade no segmento de saúde

NESTA EDIÇÃO

DRE para o SUCESSO | NRF2026
50+ no franchising | IA para franquias
Inovação | Pejotização **E MUITO MAIS**



É preciso furar a BOLHA DO FRANCHISING

por João Cânovas*

Hoje eu escrevo não apenas como um especialista em franchising mas como um empreendedor antes de qualquer coisa. Eu iniciei a minha trajetória no mercado de franquias há 13 anos e eu vou compartilhar um episódio com você que me marcou eu tenho certeza que vai dar em casa você também.

Quando eu era consultor de expansão em uma franqueadora e trabalhava com venda de franquias, um atendimento entre os mais de 4.000 que eu fiz, ficou marcado em minha memória. Do outro lado da linha eu conheci um empresário que vamos chamar aqui de “seu Geraldo”. Geraldo foi muito transparente e direto comigo do outro lado do telefone. Ele não queria comprar uma franquia, mas ele me fez um breve relato de sua história e me fez uma pergunta que nunca mais eu esqueci.

Na ocasião ele disse que era empresário há mais de 30 anos e tinha duas lojas de materiais para construção. Durante todas aquelas décadas, ele me disse ter sofrido muito para construir o que construiu, que não tinha férias, que uma semana fora da empresa tudo virava de ponta Cabeça, que não viu os filhos crescerem na escola e que quase perderam seu casamento diversas vezes.

Assim ele fez a seguinte pergunta: *“João, eu só quero saber como é possível vocês em cinco anos abrirem 300 lojas e eu aqui há mais de 30 anos sofro com a operação de apenas 2 lojas?”*

Naquele momento eu não entendi muito a grandeza dessa pergunta e confesso para você que não foi empate o suficiente para entender com profundidade o que aquele empresário estava expondo para mim naquele momento mas a resposta que eu dei dentro do conhecimento que eu tinha naquele momento acredito que despertou algo que me marcou realmente, Como resposta eu disse: *“Geraldo, eu*

entendo que o senhor está me dizendo, porém, não podemos comparar um negócio independente como o seu com uma grande rede de franquias. Uma rede de franquias nada mais é que um modelo de negócios muito simples de se operar, enxuto, que fora validado por um empreendedor de modo que seja replicável. Deste modo, o modelo de negócios é perfeitamente operável sob responsabilidade de um outro



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

empresário, o franqueado, que adquire o direito de exploração daquela marca e daquele modelo por um determinado período de tempo, de modo que multiplique seu capital investido naquele período contratual. Para que isso seja possível, é preciso ter todos os processos de gestão e operação documentados, ter treinamento constante entre franqueado e franqueador, bem como franqueado e seus colaboradores, de modo que os processos sejam executados e a entrega ao consumidor seja o mais padronizada possível. Esse é o “pulo do gato” em franquias”.

Seu Geraldo foi um pouco mais além: “Mas como eu posso fazer isso no meu negócio, mesmo que eu não queira virar franquia nem fazer franquia da minha marca? Eu só queria esse negócio aí de documentar processos para que os colaboradores saibam o que precisa ser feito do modo que tem que ser feito”.

Então respondi: “O ideal é que o senhor contrate uma consultoria especializada em formatação de franquias mas não sei até que ponto isso atende suas necessidades”.

Ali ele agradeceu e nos despedimos encerrando a ligação mas por algum motivo aquilo ficou em minha memória e depois de muito tempo quando adquirir mais maturidade e experiência profissional é que entendi definitivamente o que acontecera naquela ligação.

Os empresários em geral não fazem ideia de como organizar seus negócios, sua gestão e sua operação de modo que tenham uma empresa mais



preparada para operar com uma equipe autogerenciável, com processos claros, indicadores de desempenho claros, com documentação dos processos para que este time saiba onde buscar a informação quando necessário ao invés de ter que procurar a todo momento a informação dentro da cabeça do dono.

É por isso que empresários independentes sofrem tanto com apenas uma, duas ou três operações.

Todos os dias seus colaboradores repetem as mesmas perguntas levando o empresário a um looping infinito de retrabalho, custos extras e desgastes. Tudo precisa ser revisto, supervisionado e acompanhado de perto pelo dono para que as coisas simplesmente aconteçam e saiam com o padrão de qualidade desejável para o consumidor final.

Neste círculo vicioso, o empresário cria um time altamente dependente, como crianças são dos pais. É neste cenário que milhões de CNPJs se encontram neste momento.

Nós como profissionais do franchising temos o dever de compartilhar boas práti-

cas para fora da nossa bolha, do nosso mercado. Realizamos feiras megalomaniacas, fóruns, simpósios, workshops, cursos e treinamentos para... adivinhem só? Para nós mesmos.

Por onde vamos e por onde andamos vemos as mesmas pessoas, mesmos rostos e mesmos currículos palestrando para lá e para cá apenas para nossos pares. Parece que de alguma forma esquecemos que existe um universo de CNPJs fora da bolha do franchising e precisamos olhar para isso.

Só para você entender em números, no momento que escrevo este artigo para você, temos no Brasil cerca

de 25 milhões de CNPJs. Desconsiderando os Microempreendedores individuais, os MEIs, temos aproximadamente 10,1 milhões de CNPJs composto quase que 90% de micro, pequenas e médias empresas.

Se considerarmos apenas os CNPJs pertencentes ao mercado de franquias, entre franqueadores e franqueados, de acordo com a ABF, temos "apenas" 300 mil CNPJs. Isso significa simplórios 2,97% do total das micro e pequenas empresas do Brasil.

São empresárias e empresários como o "seu Geraldo", que possuem negócios sólidos e consolidados, mui-



tos com décadas em operação mas estão exaustos, muitos com suas vidas pessoais prejudicadas, distantes dos filhos ou até mesmo divorciados.

Precisamos olhar para fora da nossa bolha e começar a difundir as boas práticas do mercado de franquias para negócios independentes. A taxa de mortalidade das franquias é consideravelmente menor em comparação às empresas independentes.

Quando salvamos um CNPJ da falência, não preservamos apenas empregos, preservamos sonhos, renda e prosperidade para nosso país. É nossa obrigação como especialistas em franchising ajudarmos empresários independentes a gerir melhor, operar melhor, documentar e padronizar seus processos para que tenham mais chances de sobrevivência de mercado.

Acredito no propósito de trabalhar para a diminuição da taxa de mortalidade das pequenas e médias empresas brasileiras. Se você é empresário independente e precisa de auxílio para gerir e operar com mais eficiência e maior lucro, pode me chamar pelo QR Code abaixo.



APONTE SEU CELULAR

@novaeraestrategia

