

MUDANÇA

## CONSUMIDOR MAIS IMPACIENTE, DESCONFIADO E EXIGENTE MUDA A LÓGICA DAS DECISÕES DE COMPRA

▶▶▶ [Leia na página 8](#)

## Seu negócio pode virar franquia?

Planejamento, padronização e modelo replicável definem quem está pronto para escalar

O franchising deixou de ser apenas uma alternativa para expandir negócios e passou a ocupar um papel estratégico no crescimento estruturado de empresas no Brasil. Em um cenário de maior profissionalização do setor, escalar uma marca deixou de significar improvisado ou risco excessivo e passou a depender de método, planejamento e capacidade de replicação.

Transformar um negócio em franquia exige mais do que o desejo de crescer. É necessário comprovar maturidade operacional, ter processos padronizados, modelo financeiro consistente e um produto ou serviço validado pelo mercado. A lógica é simples: só é possível replicar aquilo que funciona de forma previsível e organizada.

Na prática, montar uma franquia significa conceder a terceiros o direito de uso da marca e do modelo de negócio, mantendo a franqueadora responsável por treinamento, suporte, governança e padronização. O franqueado, por sua vez, opera a unidade seguindo regras claras, o que garante uma experiência uniforme ao consumidor, independentemente da localização.

Esse formato se diferencia da expansão tradicional, na qual todas as unidades permanecem sob gestão direta do empreendedor. No franchising, o crescimento ocorre por meio de parcerias, o que exige regras bem definidas, transparência e alinhamento de expectativas desde o início.

Nem todo negócio está pronto para virar franquia. Para isso, é fundamental passar por uma análise de franqueabilidade, avaliar a demanda do mercado, durabilidade do modelo, estabilidade financeira e a capacidade de repetir processos sem perda de qualidade. A ausência desses critérios está entre os principais fatores de insucesso de redes que crescem de forma desordenada.

Segundo Lucien Newton, Vice-presidente do Ecosistema 300 Franchising, o maior erro de quem deseja escalar é confundir veloci-



Gemini\_Generated\_Image

“Crescer rápido não pode ser um salto no escuro. Quando o negócio tem processos claros, governança e indicadores bem definidos, a expansão deixa de ser risco e passa a ser um sistema replicável”

dade com falta de método. “Crescer rápido não pode ser um salto no escuro. Quando o negócio tem processos claros, governança e indicadores bem definidos, a expansão deixa de ser risco e passa a ser um sistema replicável”, afirma.

O aspecto jurídico também é central nesse processo. A Lei de Franquias exige documentos específicos, como a Circular de Oferta de Franquia, que deve ser entregue ao candidato com antecedência mínima de dez dias antes da assinatura do contrato. Esse documento reúne informações financeiras, histórico da empresa, perfil do franqueado e regras da relação, funcionando como base para uma decisão consciente.

Além da documentação, a padronização operacional é considerada o coração do sistema. Processos bem estruturados, sistemas, treinamento contínuo e comunicação transparente entre franqueadora e franqueados

são fatores determinantes para manter a qualidade da rede e preservar o valor da marca no longo prazo.

O custo para formatar uma franquia varia conforme o porte e a complexidade do negócio, mas envolve investimentos em registro de marca, estrutura jurídica, processos, treinamento e estratégia de expansão. O maior desafio muitas vezes deixado de lado é o de utilizar um modelo que realmente tenha atratividade ao mercado, e por isso, é de extrema importância neste processo contar com o suporte de consultores especializados com resultados comprovados. Subestimar essa preparação é um dos erros mais recorrentes entre empresários que tentam escalar sem preparo.

Para Lucien Newton, a profissionalização do setor no Brasil acompanha uma mudança de mentalidade do empreendedor. “Hoje, o mercado exige previsibilidade. O franqueador precisa entender que governança, suporte e método não são opcionais, são o que sustenta o crescimento saudável da rede”, diz.

À medida que o setor amadurece, o franchising se consolida como uma estratégia de expansão baseada em método, controle e replicabilidade. Nesse novo cenário, crescer rápido deixa de ser improvisado e passa a ser consequência de planejamento. A pergunta que fica é: seu negócio está realmente pronto para ser franqueado?

### Saiba o que muda para bares e restaurantes com a reforma tributária

Food service terá redução de 40% nas alíquotas do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS), criadas com a reforma. Mudanças começam a valer em 2026. ▶▶▶

### Como as empresas podem se preparar para a Reforma Tributária sem complicar a rotina

Mesmo antes da Reforma Tributária entrar em vigor, muitas empresas brasileiras já estão sentindo impactos financeiros relevantes. ▶▶▶

### Blindagem patrimonial ganha força como estratégia preventiva

A adoção de estratégias de blindagem patrimonial tem crescido entre empresas e empreendedores que buscam reduzir riscos jurídicos e proteger bens pessoais e corporativos. ▶▶▶

### Como inteligências artificiais estão “lendo” as marcas brasileiras?

Com expansão do uso de IA para busca e tomada de decisão, conteúdo autoral e imprensa ganham papel estratégico no modo como marcas são percebidas e respondidas por sistemas inteligentes. ▶▶▶

Para informações sobre o **MERCADO FINANCEIRO** faça a leitura do QR Code com seu celular



### Política

#### Capitão expulso do Exército

Heródoto Barbeiro



▶▶▶ [Leia na página 2](#)

### Economia da Criatividade

A Decisão Educacional Não é Racional: Como Emoção, Confiança e Segurança Guiam a Escolha



Carol Olival

▶▶▶ [Leia na página 4](#)

### Negócios & Carreira!

Mar calmo não forma líderes: a trajetória de Ariel Herszenhorn entre propósito, gestão e impacto



Fabiana Monteiro

▶▶▶ [Leia na página 6](#)

### Negócios em Pauta

Webinar **AO VIVO**  
**O FUTURO DA OBSTETRÍCIA 2026 E ALÉM!**

Reprodução: <https://www.sympla.com.br/evento-online/webinar-futuro-da-obstetricia-2026-e-alem/3306196>

FACULDADE SANTA JOANA



### Webinar Gratuito Debate o Futuro da Obstetria em 2026

O setor de obstetria atravessa um período de intensas transformações, impulsionado por novas tecnologias e uma evolução constante nos protocolos de cuidado materno-fetal. Para discutir esses avanços e preparar os profissionais da área, será realizado no dia 23 de fevereiro, às 19h30, o webinar gratuito "Futuro da Obstetria: 2026 e Além". O evento contará com a participação exclusiva da Coordenação da Pós-Graduação da instituição, promovendo um debate estratégico sobre as principais tendências e inovações que estão moldando a especialidade. O objetivo é oferecer aos médicos e estudantes uma visão clara de como se manter atualizado em um mercado cada vez mais exigente (<https://www.sympla.com.br/evento-online/webinar-futuro-da-obstetricia-2026-e-alem/3306196>). ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 3](#)

### News@TI

Divulgação Indicium



### Consultoria oferece programa de formação remunerado em dados e IA

@A Indicium está com as inscrições abertas para a nova edição do Lighthouse, seu programa remunerado de formação intensiva voltado a profissionais em início de carreira ou em transição de área, até o dia 27 de fevereiro. Criado há seis anos, o Lighthouse chega a 2026 em um novo formato, ampliando o acesso à formação técnica de qualidade e reforçando seu papel como o principal programa remunerado de desenvolvimento de talentos em dados e IA do país. “O Lighthouse nasceu para enfrentar um descompasso estrutural do mercado: a alta demanda por profissionais experientes em dados e IA e a escassez de caminhos consistentes para quem quer ingressar na área”, afirma Daniel Avancini, cofundador e Chief Data & AI Officer (CDAIO) da Indicium. Um dos criadores do programa, ele destaca que a iniciativa já nasceu com foco em inclusão e diversidade, com 50% das vagas reservadas para mulheres e um modelo remoto de alcance nacional (<https://materiais.indicium.ai/lighthouse-inscricao-turma-03-2026-conversao>). ▶▶▶ [Leia a coluna completa na página 2](#)