



Fatos & Ideias
comunicação



Franquias avançam para cidades médias e agro — e vending machines viram oportunidade no interior do Brasil



Com crescimento do franchising fora das capitais, Grupo Avend aposta em conveniência automatizada para expandir operação em polos industriais, hubs logísticos e regiões ligadas ao agronegócio

O avanço do franchising brasileiro para fora dos grandes centros urbanos vem redesenhando o mapa de expansão das franquias no país — e abrindo espaço para novos modelos de negócio ligados à **conveniência, tecnologia e operação enxuta**. Segundo dados da Associação Brasileira de Franchising (ABF), o setor já alcança quase 70% dos municípios brasileiros e ultrapassou a marca de R\$ 300 bilhões em faturamento em 2025, consolidando o movimento de interiorização como uma das principais tendências do mercado.

Dentro desse cenário, o Grupo Avend aposta no crescimento do varejo automatizado em **cidades médias, polos industriais e regiões ligadas ao agronegócio para acelerar sua expansão nacional**. A empresa, especializada em vending machines e varejo autônomo, já opera em 16 estados brasileiros e projeta faturamento de R\$ 45 milhões em 2026.

A estratégia da marca mira principalmente ambientes com fluxo concentrado e baixa oferta de conveniência tradicional, como indústrias, hospitais, universidades, centros logísticos, condomínios e áreas corporativas em cidades fora das capitais.

“O interior brasileiro vive uma transformação silenciosa de consumo. Cidades médias cresceram, ganharam densidade econômica e passaram a demandar soluções de conveniência semelhantes às dos grandes centros, mas ainda existe pouca oferta estruturada nesses locais”, afirma Guilherme Álvares.



Fatos & Ideias
comunicação



Segundo Guilherme, o avanço do agro, da logística e da descentralização industrial criou um ambiente favorável para modelos automatizados de varejo.

“Regiões ligadas ao agronegócio concentram fluxo intenso em ambientes específicos — fábricas, hubs logísticos, centros operacionais e áreas industriais. São locais onde a vending machine performa muito bem porque entrega conveniência rápida em regiões onde o varejo tradicional muitas vezes não consegue operar com eficiência”, explica.

Hoje, a Avend possui mais de 250 máquinas instaladas no Brasil, sendo mais da metade implantadas nos últimos oito meses — reflexo do crescimento médio de 20% ao mês registrado pela rede. A empresa pretende utilizar a ABF Franchising Expo 2026, maior feira de franquias da América Latina, para acelerar a expansão justamente em regiões com baixa cobertura de varejo automatizado.

Entre os focos prioritários estão estados do Nordeste, como Ceará, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Sergipe e Alagoas, além da ampliação da presença em estados do Norte e em cidades médias do interior de São Paulo e Minas Gerais.

A empresa também vê no Rio Grande do Sul um dos mercados estratégicos para os próximos ciclos de crescimento, especialmente em Porto Alegre, Serra Gaúcha e região metropolitana.

“O varejo automatizado consegue ocupar espaços onde o varejo convencional enfrenta barreiras de operação, custo ou escala. Isso faz com que cidades médias e regiões do interior se tornem extremamente atrativas para expansão”, diz Guilherme.

Outro fator que impulsiona o avanço do modelo fora das capitais é a mudança no comportamento do consumidor. A digitalização dos pagamentos, impulsionada pelo Pix, QR Code e cartões por aproximação, reduziu barreiras para o autoatendimento e ampliou a adesão ao consumo automatizado em diferentes perfis de público.

Além disso, o modelo de microfranquia também ganhou força entre investidores do interior e profissionais em transição de carreira que buscam negócios com menor complexidade operacional e capacidade de escala gradual.

Com investimento inicial a partir de R\$ 55 mil, payback médio entre 12 e 14 meses e rentabilidade média de 38%, a Avend tem atraído desde empresários locais até investidores interessados em operações remotas e multifranqueadas.



Fatos & Ideias
comunicação



“A interiorização do franchising brasileiro cria uma janela enorme para modelos mais leves, tecnológicos e escaláveis. O consumidor do interior quer a mesma conveniência de uma capital — e o varejo automatizado consegue entregar isso com velocidade e eficiência”, afirma o CEO.

Para sustentar a expansão em diferentes regiões do país, a empresa utiliza o AvendOS, sistema proprietário que integra monitoramento remoto, gestão operacional, análise de consumo e inteligência de abastecimento em tempo real.

“O que torna esse crescimento possível é a tecnologia. O sistema reduz a dependência de presença física constante e permite que uma operação em uma cidade do interior tenha o mesmo padrão de gestão e controle de uma operação em grandes capitais”, conclui Guilherme Álvares.

Sobre a Avend

O Grupo Avend, já é a maior empresa nacional especializada na comercialização, manutenção e controle de máquinas de vendas automáticas, surgiu em 2015, com uma operação própria em São José do Rio Preto. Em 2025, começou sua expansão por meio do franchising e desde então soma com 113 máquinas próprias e 133 franqueadas, com o modelo Home Based, onde o franqueado consegue gerir seu negócio trabalhando de qualquer lugar. Com investimento inicial a partir de R\$ 55 mil, a rede possui um faturamento médio mensal de 7 a 10% sobre o valor inicial investido, e um prazo de retorno de 10 a 16 meses.

Serviço

33ª ABF Franchising Expo

Local: Expo Center Norte – Rua José Bernardo Pinto, 333 – Vila Guilherme, São Paulo – SP

Quando: 24 a 27 de junho de 2026

ASSESSORIA DE IMPRENSA

Fatos&Ideias Comunicação – fatoseideias@fatoseideias.com.br

Renata Brito - (17) 9 9107-4530 – renata@fatoseideias.com.br