

Release - **BERRY**

São Paulo, 27 de maio de 2026

Franquias B2B avançam no Brasil e atraem perfil empreendedor em busca de menor risco

Instabilidade econômica e custo de capital elevado tornam o modelo uma alternativa mais segura para quem quer empreender; Berry Consultoria chega à ABF Expo com tecnologia própria e meta de expansão da rede.

Quanto maior a instabilidade econômica, mais atrativo fica empreender com uma rede de apoio. Não é à toa que profissionais em transição de carreira e empresários que querem crescer com menos risco têm encontrado nas franquias B2B um caminho diferente. Com marca validada, metodologia testada e estrutura da franqueadora, o empreendedor entra em um negócio que já funcionou antes dele chegar, e é esse movimento que explica o avanço do modelo no país. Segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF), o setor encerrou 2025 com faturamento de R\$ 301,7 bilhões, crescimento de 10,5% em relação ao ano anterior, com projeção de expansão entre 8% e 10% para 2026.

"Quando o custo do capital está mais caro e o cenário sociopolítico instável, as pessoas buscam empreender com menos risco. A franquia resolve justamente esse estágio inicial, então o risco é menor do que começar do zero", afirma Kleber Amora, especialista em estratégia empresarial e CEO da Berry Consultoria.

O modelo de franquias B2B também se diferencia dos formatos mais tradicionais pelo baixo investimento em estrutura física. Sem necessidade de estoque, ponto comercial ou equipamentos pesados, o franqueado concentra o aporte financeiro no próprio conhecimento e na carteira de clientes. Na Berry, esse perfil se traduz em um payback que, segundo a empresa, ocorre frequentemente em menos de um ano, frente a dois a três anos comuns em redes de varejo ou alimentação.

"O nosso franqueado entra com a taxa de franquia e capital de giro para crescer. E como o negócio é baseado no conhecimento que ele transfere para o cliente, o retorno vem mais rápido", explica Amora. Fundada em Curitiba, a Berry opera com 170 unidades franqueadas em todo o Brasil e já apoiou mais de 5 mil empresas nos segmentos de indústria, varejo e serviços.

Outro diferencial é o uso de inteligência artificial na operação. A companhia desenvolveu a Maia, uma IA integrada ao sistema de gestão da rede, que apoia os consultores desde a criação de briefings e planos de ação até o acompanhamento dos projetos em andamento.

Segundo o especialista, a ferramenta gerou um ganho de eficiência de 50% na operação, reduzindo o tempo em tarefas manuais e aumentando a assertividade das entregas.

"Antes, montar um plano de ação para um cliente exigia abrir dezenas de fontes, pesquisar, compilar tudo manualmente. Hoje, a Maia faz esse trabalho, e o consultor entra para validar e personalizar. O ganho de tempo é expressivo", afirma.

Para o setor como um todo, ele projeta estabilidade nos próximos anos. Na sua avaliação, as dificuldades macroeconômicas e o calendário eleitoral podem conter o ritmo de crescimento, mas o modelo de franquias deve superar esse período melhor do que outros formatos, justamente por oferecer mais segurança ao futuro empreendedor.

ABF Expo - A Berry marca presença na ABF Franchising Expo, que acontece entre 24 e 27 de junho, em São Paulo, pelo terceiro ano consecutivo com foco em ampliar sua rede e reforçar um posicionamento que a empresa considera central. Para Amora, o evento conecta a empresa com quem está pensando em empreender de forma estruturada. "A feira nos permite mostrar quem somos e o que nos diferencia, e é esse contato direto com o mercado que mais valorizo", conclui.